



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

**PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR – Výstavba certifikované myčky pro nákladní
automobily**

BUSINESS PLAN - Launching licenced truck wash centrum

Bakalářská práce – Bachelor's thesis

VYPRACOVAL: Josef Záruba

**VEDOUCÍ PRÁCE: Ing. Tomáš Heralecký,
Ph.D.**

Brno 2019

ZADÁNÍ

Abstrakt

Tématem této bakalářské práce jest vytvoření podnikatelského plánu pro firmu CleanFox, s.r.o., která bude poskytovat certifikované mycí služby pro autodopravce. V práci se budu věnovat analýze rizik, situaci na trhu a základním náležitostem spojených se založením podniků, zejména popisem analýz a metod, které budou aplikovány v analytické části práce pro zhodnocení situace na trhu a dále strukturou podnikatelského plánu.

Abstract

The theme of this bachelor's thesis is to create business plan for CleanFox, s.r.o., who would like to offer licenced wash service for truck transport companies. The work will be about risk analysis, market situation and main things connected with creating a company. Mainly describe of analysis and methodes, which I will aplicate in the analytic part of the work for summary market situation and structure of the business plan.

Klíčová slova

podnikatelský záměr, podnikání, autodoprava, založení podniku, mycí centrum

Key words

business plan, business, truck transport, company establishment, wash centrum

Bibliografická citace

ZÁRUBA, J. Podnikatelský záměr. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2018. x s. Vedoucí diplomové práce Ing. Tomáš Herálecký, Ph.D..

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem v práci neporušil autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb. o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 2. Května 2019

.....

Josef Záruba

OBSAH

1	ÚVOD	11
1.1	CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ.....	11
1.1.1	<i>Cíle práce.....</i>	<i>11</i>
1.1.2	<i>Metody a postupy zpracování.....</i>	<i>12</i>
2	TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....	13
2.1	POJMY PODNIKÁNÍ, PODNIKATEL A PODNIK.....	13
2.2	TYPY PODNIKÁNÍ	15
2.3	KAPITÁLOVÉ SPOLEČNOSTI.....	16
2.3.1	<i>Společnost s ručením omezeným</i>	<i>16</i>
2.3.2	<i>Akciová společnost.....</i>	<i>16</i>
2.4	PODNIKATELSKÝ PLÁN	17
2.4.1	<i>Struktura</i>	<i>18</i>
2.4.2	<i>Požadavky</i>	<i>20</i>
2.5	STRATEGIE	20
2.6	ANALÝZA TRHU	20
2.6.1	<i>Analýza vnitřního prostředí - SWOT.....</i>	<i>20</i>
2.6.2	<i>SLEPTE analýza.....</i>	<i>22</i>
2.6.3	<i>Porterův model.....</i>	<i>23</i>
2.7	MARKETINGOVÝ PLÁN.....	25
2.8	MARKETINGOVÝ MIX	25
2.9	FINANCOVÁNÍ.....	27
2.9.1	<i>Cizí zdroje</i>	<i>27</i>
2.10	HODNOCENÍ EFEKTIVNOSTI INVESTIC	29
2.10.1	<i>Princip a podstata.....</i>	<i>29</i>

2.10.2	Nástroje hodnocení investic.....	30
3	ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU.....	33
3.1	POPIS SPOLEČNOSTI.....	33
3.1.1	Základní údaje o společnosti.....	33
3.1.2	Organizační struktura	34
3.1.3	Technické zázemí společnosti.....	34
3.2	ANALÝZA RIZIK.....	35
3.2.1	Analýza SLEPTE.....	35
3.2.2	Porterova analýza pěti sil.....	38
3.2.3	SWOT – Analýza vnitřního prostředí.....	39
4	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ	41
4.1	POPIS ZÁMĚRU	41
4.1.1	Hlavní cíle	43
4.2	TECHNOLOGIE PROJEKTU	44
4.2.1	Čistička vody.....	44
4.2.2	Vnější mytí.....	45
4.2.3	Vnitřní mytí.....	47
4.3	CERTIFIKACE.....	54
4.3.1	CACS (EFTCO).....	54
4.3.2	SQAS	54
4.4	ANALÝZA RIZIK.....	55
4.5	FINANCOVÁNÍ.....	55
4.5.1	Investiční úvěr	55
4.5.2	Vlastní zdroje.....	55
4.6	FINANČNÍ PLÁN.....	57
4.6.1	Náklady na realizaci	57
4.6.2	Náklady na provoz.....	58
4.6.3	Fixní náklady.....	61
4.6.4	Variabilní náklady	61

4.6.5	Tržby	62
4.6.6	Bod zvratu	65
4.6.7	Doba návratnosti.....	66
4.6.8	Výnosnost investice	67
4.7	MARKETINGOVÝ PLÁN.....	68
4.7.1	Marketingový mix 4P	68
4.8	EXEKUTIVNÍ SOUHRN.....	69
5	ZÁVĚR	70
6	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	71
7	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	72
8	SEZNAM TABULEK.....	73
9	SEZNAM PŘÍLOH	74

1 ÚVOD

Téma, které jsem zvolil pro svou bakalářskou práci, je podnikatelský záměr, který se týká zřízení a provozu certifikované kamionové myčky. Jelikož se naše rodina věnuje autodopravě již po 25 let, máme perfektní zázemí pro start podnikání v tomto oboru.

Žijeme v ekonomické prosperitě, a když se ekonomice daří, daří se i podnikání a doprava zboží je jedním ze stěžejních pilířů světa podnikání tak jak jej známe. Díky tomu že sami disponujeme vozovým parkem o přibližně 250 kamionech, které se zaměřují především na převoz potravin a zemědělských komodit, využití myčky bude odpovídající a firma získá další přidanou hodnotu.

V teoretické části práce se věnuji především základním pojmům ohledně podnikání a možnosti podnikání. V praktické části zjišťuji konkurenci v daném místě, porovnání nabízených cen a služeb které mohu nabídnout a celkové náklady na výstavbu mycího centra. V neposlední řadě provedu SWOT analýzu.

1.1 CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Vybudování certifikovaného mycího centra jsem si vybral, jelikož je to aktuální téma pro naši rodinnou firmu a tudíž se nejedná jen o teoretický projekt pro bakalářskou práci, ale skutečný projekt, který dodá potřebné informace k rozhodování o tom, zda-li myčku vybudovat, či nikoliv.

1.1.1 Cíle práce

Hlavním cílem této bakalářské práce je vypracovat podnikatelský záměr pro firmu, jenž bude působit na poli certifikovaných myček pro nákladní automobily. Jelikož v blízkosti sídla firmy sídlí několik velkých firem s výbornými vlastnostmi pro potenciální spolupráci, firma by se mohla rychle vyhoupnout do regionálního popředí mezi myčkami. Cílem je také dle prověřených analýz zjistit, zda-li by se mohl podařit dobrý hospodářský výsledek, či nikoliv.

1.1.2 Metody a postupy zpracování

Při vypracování této práce bude použita literární rešerše a syntéza z nich získaných informací. Dále bude použita analytická metoda. V závěru bude použita metoda syntézy, která povede k vypracování konkrétního podnikatelského plánu a volbě strategie. Dále jsem využil metodu pozorování, kterou jsem systematicky využíval v praxi v rodinné firmě, kde pracuji.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

2.1 Pojmy podnikání, podnikatel a podnik

Pojem „podnikání“ [enterprise] v posledních patnácti letech zcela zdomácněl v běžném slovníku, nicméně jeho interpretace není tak jednoduchá:

- Ekonomické pojetí – podnikání je zapojení ekonomických zdrojů a jiných aktivit tak, aby se zvýšila jejich původní hodnota. Je to dynamický proces vytváření přidané hodnoty
- Psychologické pojetí – podnikání je činnost motivovaná potřebou něco získat, něčeho dosáhnout, vyzkoušet si něco, něco splnit. Podnikání v tomto pohledu je prostředek k dosažení seberealizace, zbavení se závislosti, postavení se na vlastní nohy a podobně
- Sociologické pojetí – podnikání je vytvářením blahobytu pro všechny zainteresované, hledáním cesty k dokonalejšímu využití zdrojů, vytvářením pracovních míst a příležitostí
- Právnícké pojetí – podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku¹

I v případě vymezení pojmu „podnikatel“ [entrepreneur] existuje mnoho definic:

- osoba realizující podnikatelské aktivity s rizikem rozšíření nebo ztráty vlastního kapitálu
- osoba schopná rozpoznat příležitosti, mobilizovat a využívat zdroje a prostředky k dosažení stanovených cílů a ochotná podstoupit tomu odpovídající rizika

¹ Viz zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v aktuálním znění, § 2.

Iniciátor a nositel podnikání – investuje své prostředky, čas, úsilí a jméno, přebírá odpovědnost, nese riziko s cílem dosáhnout svého finančního a osobního uspokojení. Také zde můžeme najít řadu společných rysů charakteristických pro osobu podnikatele:

- umění nacházet příležitosti, vytyčovat nové cíle
- zabezpečení finančních prostředků nezbytných k podnikání
- schopnost organizovat podnikatelské aktivity (rozumět předmětu podnikání)
- podstupování rizika
- sebedůvěra, vytrvalost, dlouhodobé nasazení, schopnost učit se ze zkušeností a podobně (1)

Do jisté míry se tomuto vymezení vymyká právní definice podnikatele uvedená v zákoně č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v § 2. Podnikatel podle tohoto zákona je:

- osoba zapsaná v obchodním rejstříku
- osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění viz. příloha 1
- osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů
- fyzická osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu (1)

Od podnikání a podnikatele je jen malý krůček k pojmu „podnik“ [enterprise]. Pro jeho vymezení existuje opět řada výkladů, jež závisí na hledisku, ze kterého je pojem interpretován:

- nejobecněji jde o subjekt, v němž dochází k přeměně zdrojů (vstupů) ve statky (výstupy)
- obsáhleji je vymezen jako uspořádaný soubor prostředků, zdrojů, práv a jiných majetkových hodnot (ať vlastních či pronajatých), které slouží podnikateli k provozování podnikatelských aktivit
- právně je interpretován jako soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit (1) (2)

2.2 Typy podnikání

Všichni začínající podnikatelé přichází na trh s myšlenkou nebo vizí, kterou by rád proměnil ve skutečnost. Vize je základní předpoklad pro vytvoření podniku a od charakteristiky předložené vize se odvíjí typ podniku který vybudujeme, potenciál a strategie se kterou budeme pracovat. Dle Amara Bhidého existuje pět různých typů podnikání dle typu člověka – podnikatele. (2)

Podnikání jako životní styl

Zejména malí podnikatelé pro které je zásadní mít kontrolu nad svým časem, ale i vloženými zdroji ať už finančních, personálních, nebo svého vlastního úsilí, neboť nejlépe se pracuje vždy „na svojem“. Tato kategorie nemívá zpravidla vysoké ambice a zaměřují se především na místní trh. (2)

Zdrženlivé podnikání

Tímto typem podnikání se rozumí větší podnikatelé, kteří již pracují ve značně větším prostředí trhu, avšak nepouští se do větších akcí mimo svůj region. Setrvání v této kategorii většinou spočívá v uspokojení svých potřeb momentální situací, bez vnitřní motivace pro vyšší ambice. (2)

Nadějné podnikání

Jedná se o podnikání již trochu agresivnější s vyššími ambicemi, které se podnikatel snaží vyplnit. Zpravidla bývá spojeno s lídry regionálních trhů, kteří se snaží stále zlepšovat, ale nepouští se do bojů s většími nadnárodními podniky za každou cenu, neboť znají své omezení. (2)

Podnikání s potenciálem vysokého růstu

Nebývá častým typem podnikání, neboť s sebou většinou přináší i větší rizika ať už v počátečních investicích tak v kladení většího důrazu na profesionální vedení a správné vyhodnocení situací na trhu. (2)

Revoluční podnikání

Podnikatelé přichází s naprosto novou revoluční koncepcí podnikání a konkurenci v daném sektoru buď úplně zničí, anebo alespoň vyřadí z pozice lídrů na trhu. (2)

2.3 Kapitálové společnosti

Zakladatelé a společníci mají povinnost vložit vklad do společnosti a jejich ručení za závazky je omezené nebo žádné. Mezi kapitálové společnosti patří společnost s ručením omezeným a akciová společnost.

2.3.1 Společnost s ručením omezeným

Společnost s ručením omezeným je nerozšířenější formou podnikání právnických osob v této oblasti. Vklady společníků tvoří základní kapitál společnosti. Společníci ručí ve výšce nesplacených vkladů, pokud tyto vklady nebyly řádně splaceny. Minimální počet společníků je jedna a maximální je 50. Vklad každého společníka musí být alespoň jedna koruna. Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada, statutárním orgánem jsou jednatele jmenování valnou hromadou. Výhodou společnosti s ručením omezeným je omezené ručení společníků. Do společnosti je možné vložit i nepeněžní vklad. Nevýhodou je administrativní náročnost založení a vedení společnosti, z pohledu partnerů je méně důvěryhodná než akciová společnost.

2.3.2 Akciová společnost

Tento typ je jedním z nejstarších kapitálových právních forem. Akciová společnost má vysokou kapitálovou a administrativní náročnost a proto se vyskytuje zpravidla ve větších podnicích. Základní kapitál je tvořený určitým počtem akcií se stanovenou hodnotou. Společnost zodpovídá za svoje závazky celým svým majetkem, zatímco akcionáři neručí za závazky. Možnost založit akciovou společnost má jedna právnická osoba, anebo dvě a více fyzických osob. Základní kapitál je minimálně 2 mil. Kč. Nejvyšším orgánem je valná hromada, statutárním orgánem je představenstvo, které je volené a odvolávané valnou hromadou. Představenstvo je tvořené minimálně třemi členy, na které dohlíží nejméně tříčlenná dozorčí rada.

Výhody akciových společností je dobrý přístup k cizímu kapitálu, dobré postavení v očích partnerů, neručení akcionářů.

Nevýhodou je nutnost velkého základního kapitálu, velmi komplikovaná a regulovaná právní forma. Vysoká náročnost na administrativu. Nutnost ověření účetní závěrky auditorem, nelze založit jedinou fyzickou osobou.

2.4 Podnikatelský plán

„Podnikatelský plán je písemný dokument, který popisuje všechny podstatné vnější i vnitřní okolnosti související s podnikatelským záměrem. Je to formální shrnutí podnikatelských cílů, důvodů jejich reálnosti a dosažitelnosti a shrnutí jednotlivých kroků vedoucích k dosažení těchto cílů.“ (Orlík, 2011)

Obsah podnikatelského plánu není závazně stanoven. Každý investor či banka mají jiné požadavky na jeho strukturu a rozsah. Mnozí investoři dnes z důvodu nedostatku času požadují, aby byl podnikatelský plán zpracován pouze ve formě prezentace, například v programu MS PowerPoint. Naopak u banky se můžeme setkat s tím, že bude vyžadovat řadu dalších dokumentů a informací. Postupně si vyjmenujeme základní body podnikatelského plánu, k nimž patří:

titulní list; obsah; úvod, účel a pozice dokumentu; shrnutí; popis podnikatelské příležitosti; cíle firmy a vlastníků; potenciální trhy; analýza konkurence; marketingová a obchodní strategie; realizační projektový plán; finanční plán; hlavní předpoklady úspěšnosti projektu, rizika projektu; přílohy

Při tvorbě podnikatelského plánu bereme v úvahu i makroekonomické ukazatele, které nám mohou pomoci s výběrem zaměření podnikání.² (3)

2.4.1 Struktura

V níže uvedených odstavcích se pokusím popsat klasickou strukturu podnikatelského plánu.

Titulní strana podnikatelského plánu

Titulní stránka tohoto dokumentu je velice důležitá z toho důvodu, že se jedná o první věc kterou potencionální zákazník uvidí. Mezi hlavní náležitosti, které by měla titulní stránka obsahovat, patří název dokumentu. Dále podtitulek, kde se uvádí název firmy doplněný datem a místem vzniku tohoto dokumentu. Je vhodné uvést název autora a pokud je firma reprezentována specifickým logem, může být také součástí titulní stránky dokumentu.

Celý dokument musí být strukturovaný tak, aby se docílilo přehlednosti v dané problematice. Na úvod je vhodné v kostce seznámit čtenáře s obsahem dokumentu. Úvod by měl čtenáře zaujmout natolik, aby chtěl číst dál. Je tedy vhodné soustředit se na důležité body dokumentu. Mezi hlavní body patří například strategie, finanční zdroje apod. (1) (4)

Exekutivní souhrn

Tato kapitola bývá většinou sepisována až po dokončení celého podnikatelského plánu. Jedná se o důkladné obvykle dvoustránkové shrnutí toho, co podnikatelský plán nabízí, a čím se zabývá. Je to nejdůležitější část celého dokumentu, jelikož se čtenář po jeho přečtení rozhoduje, zda je v jeho zájmu podnikatelský plán dočíst.

Jde tedy výtah celého podnikatelského záměru, který by měl stručně a výstižně charakterizovat klíčové body: zakladatele, produkty a služby, trh, strategii, potřebné finanční zdroje (4)

Analýza trhu

Získáme z ní zásadní informace o situaci na trhu, do kterého chceme vstoupit se svým podnikem. Snažíme se popsat naše silné a slabé stránky, abychom věděli v čem si věřit a naopak na co si dát pozor. Čerpáme i s historických dat, které jsou dostupné.

Popis podniku

Údaj který pojednává o současném stavu podniku, jeho hlavní velikost, forma a záběr na trhu. Informace musí být doložené.

Marketingový plán

V této části podnikatelského plánu podáváme informace o plánované distribuci služeb, jejich propagaci a nacenění. Plán obsahuje odhad produkce a s ní spojenou rentabilitu podniku.

Organizační plán

Je v něm uvedena forma podniku, včetně informací o vlastníkově a obchodních podílech. Informuje o hierarchii zaměstnanců a jejich počtu.

Finanční plán

Jedna z nejdůležitějších částí podnikatelského plánu. Popisuje vstupní investice a náklady a poukazuje na realizaci celého podnikatelského záměru. Obsahuje tři části:

- přehled plánovaných příjmů a výdajů v horizontu minimálně 3 let, je zde provedena kalkulace očekávaných tržeb a nákladů
 - cash-flow v následujících třech letech
 - odhadovanou rozvahu k určitému datu, která popisuje finanční situaci podniku
- (1)

Analýza rizik

Uvádíme největší rizika a slabé stránky podniku které by mohly nastat. Dále reakce konkurence, technologického vývoje, apod. Je třeba tyto rizika zanalyzovat a připravit strategie pro jejich překonání. Význam je také v tom ukázat, že si je podnikatel vědom těchto rizik a je připraven jim čelit. (1)

2.4.2 Požadavky

Při tvorbě podnikatelského plánu bychom měli dodržovat zavedené zvyklosti:

- přehlednost a stručnost
- jednoduchost
- představení výhod produktu pro zákazníka
- orientace na budoucnost
- věrohodnost a realistický přístup
- představit i rizika a slabé stránky podnikatelského plánu
- vyjmenovat konkurenční výhody podnikatelského plánu, spolu se silnými stránkami firmy a manažerského týmu
- doložit schopnosti firmy splácet
- kvalitní zpracování i po formální stránce (1)

2.5 Strategie

Patří sem organizace podnikání, plán udržení klíčových zákazníků, obrana proti konkurenci a jiným nepříznivým faktorům, které mohou znamenat hrozbu.

2.6 Analýza trhu

V této kapitole se budu věnovat různým nástrojům pro analyzování trhu.

2.6.1 Analýza vnitřního prostředí - SWOT

SWOT analýza je nástrojem, který hodnotí jak silné a slabé stránky, tak i příležitosti a hrozby podniku. Je důležité zanalyzovat projekt ze všech stran a ukázat, že autor podnikatelského plánu promyslel různé možnosti a že má připravené řešení. SWOT analýza vychází z anglického základu:

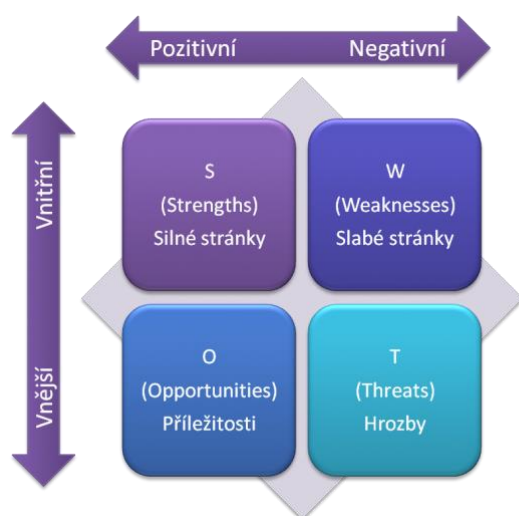
S - strengths (silné stránky)

W - weaknesses (slabé stránky)

O - opportunities (příležitosti)

T - threats (hrozby)

(6)



Obrázek 1 Analýza SWOT (6)

SWOT analýza se používá k určení strategické pozice organizace a definuje v každém podnikatelském projektu silné stránky (Strengths), slabé stránky (Weaknesses), příležitosti (Opportunities) a hrozby (Threats). Poslední dva externí činitelé se vztahují k budoucnosti. Zatímco další dva interních činitelů pomáhají každému podnikateli určit, jakých faktorů ve svém podnikání nejvíce využít a na čem je potřeba co nejvíce zapracovat, aby mohl dosáhnout stanovených cílů (Bush T., 2016). Mezi nevýhody SWOT analýzy patří tendence zjednodušovat. Musíme při sestavení SWOT analýzy dbát na to, že v některých případech může být zařazení konkrétního faktoru do určité kategorie nejednoznačné, například silná stránka se může při různé kombinaci ostatních faktorů stát stránkou slabou apod. (Vochozka a Mulač, 2012)

2.6.2 SLEPTE analýza

Jedná se o nástroj pro určení externích hrozeb a faktorů. Zaobírá se následujícími šesti oblastmi:

Sociální oblast

- Demografický stav – populace, rozmístění obyvatel, etnická struktura, stáří obyvatel
- Podmínky na trhu práce – míra nezaměstnanosti, rozdělení příjmů, dostupnost kvalifikovaných zaměstnanců
- Sociálně-kulturní podmínky – populační politika, rovnoprávnost pohlaví, životní úroveň (7) (8)

Legislativní oblast

- Existence zákonných norem – daňové zákony, legislativní omezení, obchodní právo
- Funkčnost soudů
- Vymáhání práva (7) (8)

Ekonomická oblast

- Míra inflace
- Úroková míra
- Rozpočtový schodek/přebytek (7)
- Měnová stabilita
- Bankovní systém
- Náklady na cizí zdroje
- Clo
- Daňové zatížení
- HDP dané země (7)

Politická oblast

- Orgány a úřady
- Stabilita vlády
- Forma politického systému
- Postoj státu k soukromému sektoru
- Regionální stabilita
- Zahraniční konflikty (7) (8)

Technologická oblast

- Nové objevy
- Výdaje na výzkum
- Podpora výzkumu
- Porterova analýza pěti sil (7)

Ekologická oblast

- Klimatické vlivy
- Emise
- Globální oteplování
- Využívání obnovitelných zdrojů (7)

2.6.3 Porterův model

Takzvaný Porterův model pěti sil je analýza strukturální přitažlivosti odvětví z hlediska ziskovosti.

V roce 1985 Michael Porter uvedl, že ziskovost prostředí je závislá na pěti dynamických faktorech, které ovlivňují ceny, náklady a investice firem v určitém prostředí. Na základě těchto poznatku Porter doporučuje, aby každý podnikatel, který chce vstoupit na trh v daném odvětví si nejprve provedl analýzu pěti sil, které vypovídají o přitažlivosti odvětví:

- Hrozba silné rivality – Závisí na počtu konkurentů na trhu a jejich spokojenosti s rychlostí růstu trhu a dravostí jednotlivých členů.

- Hrozba nových konkurentů – Ohrožení aktuálních hráčů na daném trhu ze strany nových konkurentů je dána především vstupními bariérami pro vstup na určitý trh. Čím jsou bariéry nižší, tím je tlak na trhu vyšší. Ideální pro zavedení podniku je, když jsou náklady na vstup vysoké a náklady na výstup nízké. Což znamená že nová konkurence nepřichází na trh často a neúspěšné firmy jej lehko opouští, čímž jen zvyšují zisky úspěšných firem. Mezi bariéry můžeme uvést kapitálová náročnost, legislativní nařízení a povinnosti, přístup k dodavatelům, apod.
 - Hrozba substituce – tato hrozba je závislá na třech faktorech:
 - dostupnost a cena substitutů
 - kvalita a vlastnosti substitutu dle zákazníků
 - náklady zákazníka spojené s přechodem k substitutu
 - Hrozba narůstající vyjednávací síly odběratelů – Nastává, když zákazníci požadují zvýšení kvality, snížení ceny a tím snižují zisky prodávajícího. Vyjednávací síla roste na základě několika faktorů:
 - náklady na přechod ke konkurenci jsou nízké
 - množství zákazníků je nízké nebo je zákazník hlavním odběratelem produktu
 - dobrá informovanost kupujících o nákladech na výrobu
 - možnost zákazníka vstoupit na náš trh
 - Hrozba narůstající vyjednávací síly dodavatelů – síla roste v následujících případech:
 - odběratel je přímo závislý na dodavateli
 - je nízká vzájemná konkurence mezi dodavateli
 - dodavatel má dostatečné množství zákazníků a může si dovolit ignorovat nároky odběratele
 - pro odběratele je přechod k jinému dodavateli finančně náročný
- (2)

2.7 Marketingový plán

Marketingový plán je strategickým plánem podniku, naznačujícím jakým způsobem se chce podnik prosadit na trhu proti konkurenci. Marketingový plán může brát v úvahu rozdílný marketing v období vstupu podniku na trh a jeho zařazení v rámci trhu a následně může brát v úvahu a zohledňovat marketing pro úspěšné fungování už zaběhnutého podniku na trhu z dlouhodobého hlediska. Pro naplnění těchto úloh se často využívají odlišné marketingové nástroje, které jsou definované v rámci marketingového mixu 4P. (3)

2.8 Marketingový mix

Je souhrn nástrojů používaných za účelem dosáhnutí podnikových cílů. Cílem je dosáhnutí určitého postavení podniku na trhu. Na dosáhnutí těchto cílů se používá metoda 4P:

výrobek (product - P1)

Společnost musí zvážit mnoho aspektu (typ produktu, charakteristika produktu, typ trhu) které budou mít vliv na vnímání a prodej produktu.

cena (price - P2)

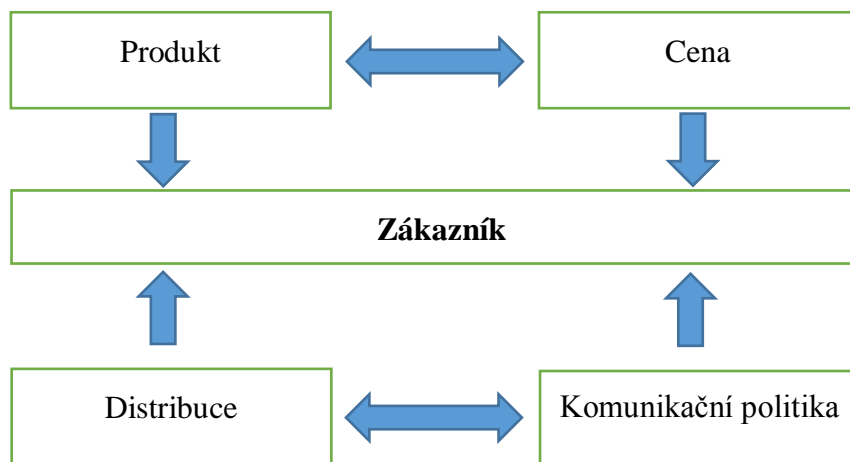
Důležitým parametrem výrobku je samozřejmě cena. Při určování ceny musí být zohledněny výrobní náklady, cenová politika konkurence, pružnost ceny, platební podmínky a podmínky dodávek, stejně jako slevy a dealerské výhody.

propagace (promotion - P3)

pro uvedení nového nebo udržení staršího produktu na trhu je důležitá podpora prodeje, proto by měly být formy podpory prodeje specifikovány v marketingové strategii, společně s předpokládanými cíli, ale i náklady spojenými s těmito procedurami, mezi základní prvky podpory prodeje patří reklama, propagace, PR, osobní prodej apod. (7)

distribuce (placement - P4)

mezi hlavní distribuční kanály patří velkoobchod, maloobchod a přímá distribuce, volba způsobu distribuce je spojena s problematikou dodacích podmínek, způsobů a prostředků přepravy a jejich optimalizace, stejně jako řízení zásob a ochrana zboží při přepravě. (7)



Obrázek 2 Marketingový mix (7)

2.9 Financování

Zásadní podmínkou realizace podnikatelského záměru je zejména najít dostatečné množství finančních zdrojů pro spuštění podnikání a jeho chodu. Mezi možnosti financování patří vlastní zdroje, bankovní úvěr, leasing, obchodní anděle, prvotní emise cenných papírů a dotace. Primárním zdrojem by měl být nerozdělený zisk z minulých let, fondy ze zisku a odpisy, které dohromady tvoří interní vlastní kapitál.

2.9.1 Cizí zdroje

V této kapitole popíšeme možnosti financování cizími zdroji.

Bankovní úvěr

Bankovní úvěry můžeme rozdělit na dlouhodobé a krátkodobé.

- Dlouhodobý bankovní úvěr – Je poskytován bankou ve formě investičního nebo hypotečního úvěru. Pokud se jedná o investiční úvěr je možné ručit dlouhodobým majetkem, případně třetí osobou, v případě hypotečního úvěru můžeme ručit jen nemovitostí.
- Krátkodobý bankovní úvěr – Dělíme je na Kontokorentní, lombardní a další různé úvěry. Jedná se zejména o finance sloužící k pokrytí provozního kapitálu, jako jsou zásoby, pohledávky, provozní náklady. K obdržení krátkodobého úvěru není potřeba podnikatelského plánu, bance stačí přehled o finančních tocích z období alespoň jednoho roku.

Mezi charakteristiky bankovních úvěrů řadíme:

- Návratnost – podnik, který obdržel daný úvěr jej musí v rámci zpravidla pravidelných splátek včas splatit
- Úročení – cena za půjčení peněz, která se počítá jako procentuální část úroku z nesplacených peněz

- Zajištění návratnosti – pro případ ztráty schopnosti podniku splácet, požaduje banka ručení v hodnotě půjčené částky a celkových úvěrů (11)

Leasing

Pomocí leasingu může podnik využívat majetek bez vynaložení vlastních finančních zdrojů k jeho pořízení. Používaná věc zůstává majetkem leasingové společnosti a podnik si jej de facto pronajímá k plnění podnikatelského záměru.

Leasingy se dělí na:

Finanční leasing – je podobný bankovnímu úvěru, avšak dlouhodobý majetek je nejdříve pronajímán a po ukončení doby pronájmu jej podnik odkoupí nebo mu připadne

Provozní leasing – je vhodný pro podniky, které nejsou schopny zajistit využití dlouhodobého majetku po celou dobu a zbytečně by tak vázal finanční zdroje, majetek je de facto jen pronajímán (11)

Investor

Další možností je přizvání externího investora, který by podpořil podnikatelský záměr. Investor získá podíl zpravidla ve společnosti a společně s ostatními vlastníky nese podnikatelské riziko, za které vyžaduje adekvátní kompenzaci. Kompenzací může být pozdější prodej podílu, investor tedy nepožaduje splacení vkladu, nicméně určité požadavky zde existují. Investor má jak už bylo zmíněno podíl v podniku, dále je součástí správních a dozorčích rad a také možnost odprodeje podílu při odchodu z firmy.

V drtivé většině případů vstupuje investor do podniku z důvodu zhodnocení svého kapitálu a předpokládá, že toto zhodnocení bude výrazně vyšší než v případě bezrizikové investice. Investor vstupuje do podniku na smlouvenou dobu a jeho zájmem je co největší zhodnocení peněz, tedy zisku. Proto ve většině případů nevyžaduje výplatu dividend. (11)

Podpůrné programy

Další variantou je získání finančního zdroje ze státní podpory, stát se totiž snaží dlouhodobě podporovat rozvoj podnikání především s následujícími cíli:

- podpora dlouhodobého ekonomického růstu
- zlepšení situace v zaostávajících regionech země
- zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích
- pomoc při rozvoji malých a středních podniků
- celkový rozvoj vzdělání a zaměstnanosti

Tato státní podpora může mít několik podob, v České republice a v okolí je financována především ze zdrojů Evropské unie a státního rozpočtu, jedná se o různé druhy bezplatného poradenství, školení a finanční pomoc. (11) (12)

2.10 Hodnocení efektivnosti investic

V této kapitole se zaměřím na vystižení podstaty a principu hodnocení efektivnosti investic a jeho nástroje.

2.10.1 Princip a podstata

Hlavním důvodem investice je obětování současného kapitálu s vidinou možného zúročení vloženého kapitálu. Princip vyhodnocení investic tvoří porovnání vynaložené investice s příjmy, které jsou generovány danou investicí. Jedná se tedy o hodnocení rentability investice. Další vyhodnocením je její rizikovost, která vytváří úroveň nebezpečí, že nebude dosaženo plánovaných příjmů. Další věcí je stupeň likvidity investice, tedy její doba splacení, což znamená doba kdy se investice zase vrátí v peněžní formě.

Každý investor by měl nejraději investice s vysokou výnosností, minimálním rizikem a co nejkratší dobou její návratnosti. Jelikož jsou však tyto parametry protikladné, ve světě se mnoho takových investic nevyskytne, spíše žádná.

Hodnocení investic je tvořeno několika kroky:

- stanovení vstupních nákladů na investici

- predikce budoucích očekávaných výnosů z investice, popřípadě jejich rizik
- stanovení požadované výnosnosti investice v závislosti na jejím stupni rizika
- stanovení současné hodnoty očekávaných výnosů (cash flow)
- využití různých způsobů vyhodnocení investice po ekonomické stránce (12)

2.10.2 Nástroje hodnocení investic

Existuje mnoho ukazatelů, kterými můžeme hodnotit efektivnost investic, vybral jsem pár stěžejních nástrojů.

Hodnocení výnosnosti investice (ROI)

Jednoduchá metoda určení efektivnosti výnosnosti investice, která se určí ze vzorce:

$$r_I = \frac{Z_R}{IN}$$

kde:

Z_R – průměrný čistý roční zisk plynoucí z investice

IN – jsou náklady na investici

(12)

Ukazatel doby splácení

Doba splacení je definována jako období, za které tok příjmů vyrovná původní náklady na investici. V případě, že jsou výnosy v každém roce životnosti investice konstantní, určíme tuto dobu podělením investičních nákladů hodnotou ročního výnosu. V případě, že se výnosy každoročně liší, určíme dobu splácení sčítáním jednotlivých ročních výnosů.

Sčítání probíhá do doby, kdy se kumulovaná částka výnosů rovná investičním nákladům. Tento ukazatel určuje stupeň likvidity investice, která by měla být v ideálním případě co nejnižší, aby byl kapitál vázán co nejkratší dobu. (12)

Ukazatel čisté současné hodnoty

Čistou současnou hodnotu si můžeme definovat jako rozdíl současné hodnoty očekávaných výnosů (cash flow) a nákladů na investici:

$$\check{SHI} = SHCF - IN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - IN$$

kde \check{SHI} – čistá současná hodnota investic (NPV)

$SHCF$ – současná hodnota cash flow (výnosů z investic – PVCF)

CF – očekávaná hodnota cashflow v období t

IN – náklady na investici

k – kapitálové náklady na investici (podniková diskontní sazba)

t – období 1 až n

n – doba životnosti investice (12)

Ukazatel vnitřního výnosového procenta

Princip metody spočívá opět v současné hodnotě, rozdílem je, že diskontní sazba (WACC) není určena. Hledáme takovou diskontní míru, pro kterou bude platit rovnost hodnot současných očekávaných výnosů z investic (cash flow – SHCF) a výdajů na investici.

$$SHCF = SHIN$$

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} = IN$$

$$SHCF - SHIN = 0$$

Jedná se o velmi oblíbený způsob hodnocení investic, protože udává předpokládanou výnosnost investice, kterou lze snadno porovnat s požadovanou výnosností. V případě, že podnik zvažuje investici financovat úvěrem, mělo by být vnitřní výnosové procento vyšší než úroková sazba. (12)

Bod zvratu

Jedná se o takový objem produkce, při kterém nedosahuje podnik zisku, ale ani zároveň ztráty. Tento bod určuje minimální objem produkce, při kterém ještě není podnikatelský projekt ztrátový. S klesajícím kritickým objemem produkce roste operační prostor a zároveň klesá podnikatelské riziko. Pro určení kritického bodu objemu produkce musíme rozčlenit náklady na fixní a variabilní.

Mezi variabilní náklady patří spotřeba základního materiálu, energie a mzdy výrobních dělníků. Je zřejmé, že se tyto náklady mění s množstvím vyrobených produktů, a to přibližně přímo úměrně.

K nákladům fixním řadíme nájemné a další režijní náklady, které nejsou závislé na objemu produkce.

Kritický bod následně určíme z podmínky, že objem tržeb musí být roven výši nákladů, platí tedy následující rovnice:

$$c \cdot P = v \cdot P + F$$

kde

c...prodejní cena jednotky produktu

P...objem produkce

v...výše variabilních nákladů na jednotku produkce

F...celková výše fixních nákladů (7)

3 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

V následující kapitole vám představím základní charakteristiky společnosti.

3.1 Popis společnosti

Firma Vapas, a.s. se zabývá mezinárodní kamionovou dopravou již více než 25 let, její roční obrat se pohybuje v rozmezí 600-800 miliónu korun. Zaměstnává více než 300 zaměstnanců a splňuje normy ISO 9001.

3.1.1 Základní údaje o společnosti

Název společnosti: Vapas, a.s.

Sídlo: Hrušovany nad Jevišovkou, Mlýnska 484

IČ: 48530450

Právní forma: akciová společnost

Základní kapitál: 3 000 000 Kč

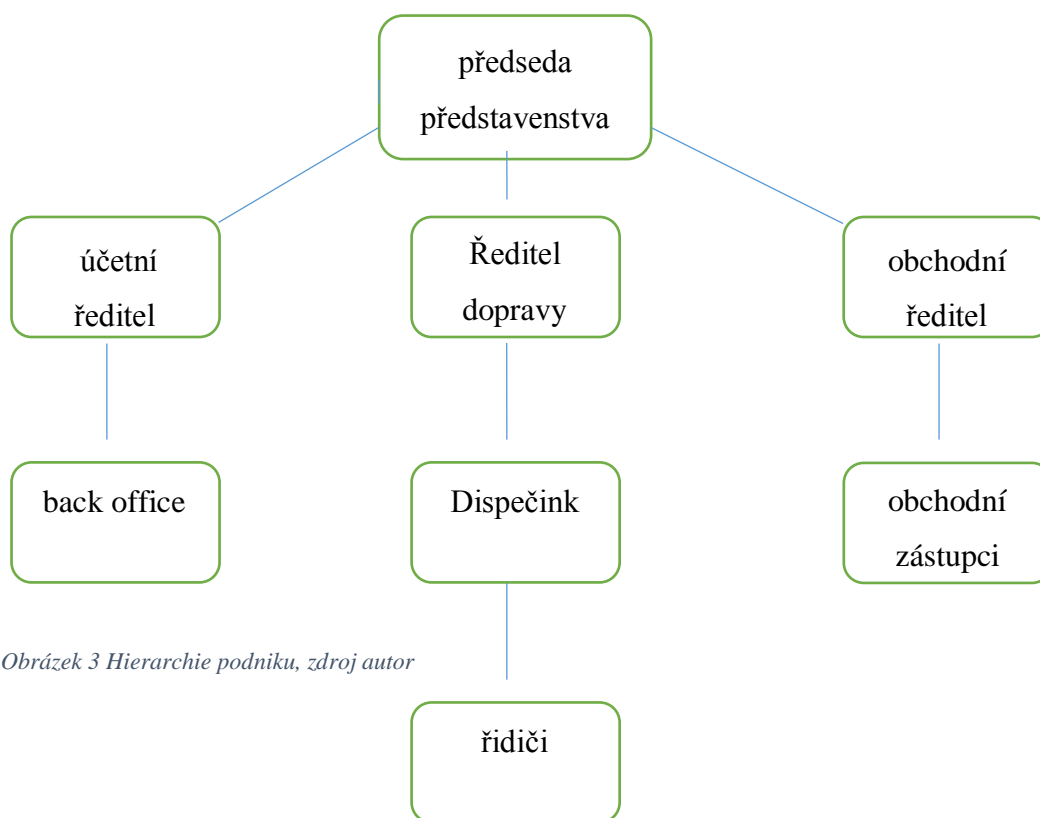
Předmět podnikání: podnikání v oblasti nakládání s odpady; výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona; silniční motorová doprava - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti přesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí, - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti nepřesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí

Datum vzniku: 2. Červen 1993

Předseda představenstva: Ing. Josef Záruba

3.1.2 Organizační struktura

Pro názornost jsem organizační strukturu zachytil na schématu.



Obrázek 3 Hierarchie podniku, zdroj autor

3.1.3 Technické zázemí společnosti

Společnost se nachází v industriální části Hrušovan nad Jevišovkou, disponuje velkými pozemky na kterých se rozkládají administrativní budovy, dílna pro nákladní automobily, dílna pro osobní automobily, pneuservis, dílna na výrobu jednoduchých výrobků potřebných při opravě kamionů a návěsů, parkoviště pro kamiony i osobní automobily.

3.2 Analýza rizik

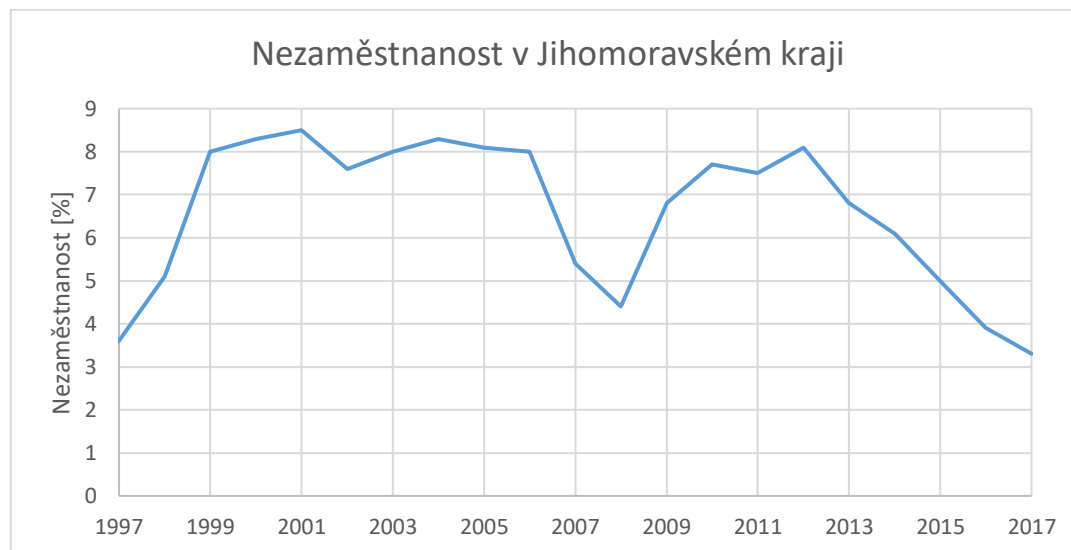
Tato kapitola představuje jednu ze stěžejních částí podnikatelského plánu a to analýzu rizik. Je velmi důležité podrobně probrat situaci na trhu, možné hrozby, slabé/silné stránky apod., aby nás jak nic nepřekvapilo, tak abych již ze startu mohl počítat s možnými překážkami.

3.2.1 Analýza SLEPTE

V této kapitole provedu SLEPTE analýzu, která se zabývá makroprostředím podniku. Tyto faktory není možné nikterak ovlivnit a musí se jim tedy společnost podřídít.

Sociální prostředí

Hlavním problémem posledních pár let je rekordně nízká nezaměstnanost, jak můžeme vidět na grafu níže od roku 2012 nabrala klesající trend a v roce 2017 činila 3,24%. Je tedy velmi těžké pro podnikatele najít pracovní sílu.



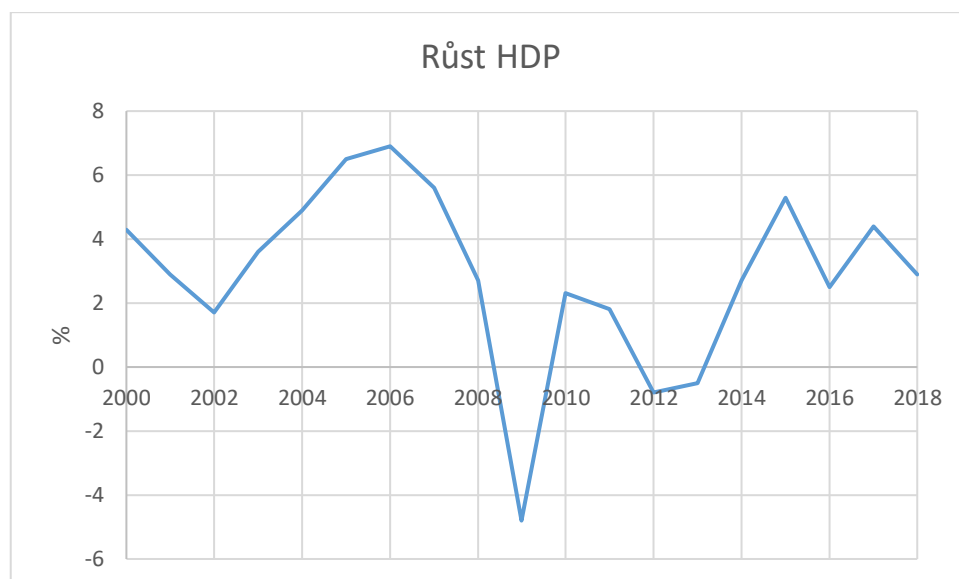
Graf 1 Vývoj nezaměstnanosti, zdroj ČSÚ

Legislativní prostředí

Legislativní prostředí je v ČR poměrně stálé, důležité je pro podnik znát aktuální daňové zatížení a možné nutnosti povolení pro stavbu, podnikání. Daň ze zisku u právnické osoby je 19%, DPH je 21%. Náležitosti pro stavební povolení by se v dohledné době měnit neměly, stejně jako náležitosti k podnikání. Dále je možnost využít dotací z fondů Evropské unie. Při tvorbě tohoto plánu jsem byl na několika schůzkách se specialisty z oboru, ale bohužel v tomto segmentu, je pomoc tak malá, že při propočítání nákladů navíc pro vyhovění požadavkům, potřebnou byrokracií a výslednou sumou ve formě dotace, mi nepřišlo výhodou o dotaci žádat.

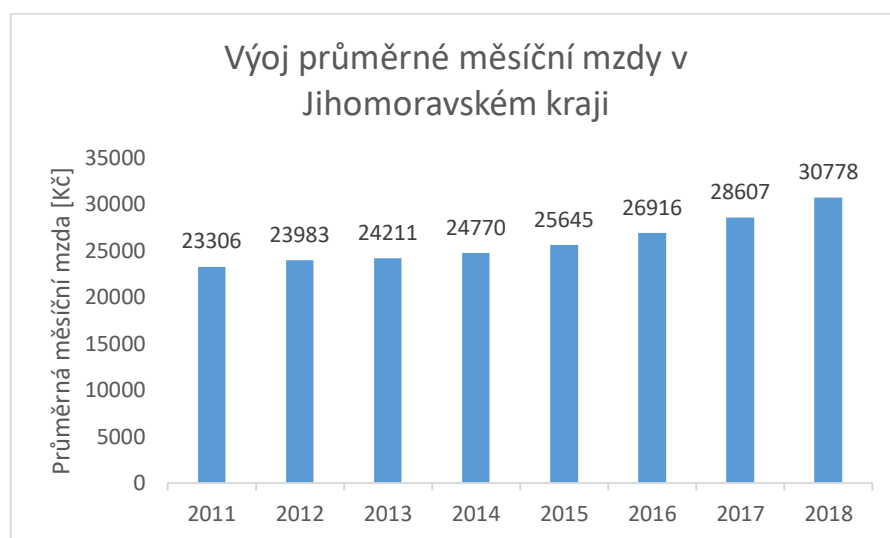
Ekonomické prostředí

Při analýze makroekonomického prostředí je zcela zásadní ukazatel HDP, který nám ukazuje jak na tom je celá ekonomika státu a v jaké fázi se právě nachází. Samozřejmě čím více ekonomika jede, tím se bude dařit i byznysu. Na grafu níže vidíme, že HDP meziročně roste přibližně o 3%. Můžeme si i všimnout krize v roce 2008, jak dobře víme ekonomika je cyklická a tedy v dohledné době nás čeká další krize, ovšem jak velká bude a kdy přijde to zatím nikdo neví.



Graf 2 Růst HDP, zdroj ČSÚ

Dalším zásadním ukazatelem je průměrná hrubá mzda. Dle grafu níže vidíme, že od roku 2011 hrubá mzda v Jihomoravském kraji stále roste. V roce 2018 to bylo již 30 778 Kč.



Graf 3 Vývoj průměrné mzdy, zdroj ČSÚ

Politické prostředí

Politika vážně ovlivňuje podnikatele a vývoj podnikání. Jeden z posledních velkých zásahů do podnikání bylo zavedení elektronické evidence tržeb od roku 2016, které nařizuje veškeré tržby elektronicky evidovat, aby se zamezilo kumulování šedé ekonomiky. Dále je důležité sledovat která politická strana je právě u moci, neboť kolegové s levicovým politickým smýšlením, kterých je nyní v politice ČR mnoho by rádo zavedlo progresivní daň a podobné nesmysly.

Technologické prostředí

Alfou a omegou na našem trhu jsou také použité technologie, jak jsem již popsal výše, při realizaci projektu myslím na to, abych měl co možná největší technologickou výhodou, ale myslím také na životní prostředí. Samozřejmě za několik let přijdou

bezesporu nové, lepší technologie avšak věřím, že v průběhu let nezaspím a budu stále sledovat novinky na trhu a průběžně modernizovat.

Ekologické prostředí

Ekologie dnes hraje prim ve všemožných směrech a odvětvích, nikterak tomu není ani u mycích center. Ekologie je zde úzce spojená s technologií a dodavatelé technologii, dnes již počítají s tím, že zákazníci nechtějí jen bezchybné stroje, ale chtějí je také ekologicky „čisté“.

3.2.2 Porterova analýza pěti sil

Níže popíši porterovu analýzu pěti sil.

Vnitřní konkurence

V rámci ČR je nyní certifikovaných myček 9 z toho jen jedna na celé Moravě, dále se myčka bude nacházet jen 9 km od hranic s Rakouskem, kde nejbližší myčka je ve Vídni a také několik desítek km od hranic se Slovenskem, kde nejbližší mycí centrum je v Bratislavě. S tím, že budeme mít oproti ostatním výhodu nových technologií a s vidinou relativně lukrativního místa si myslím, že nás vnitřní konkurence nemůže nikterak zásadně ohrozit.

Nová konkurence

Díky vysokým vstupním nákladům na vybudování certifikovaného mycího centra se mnoho podnikatelů k tomuto záměru nedostane, navíc bychom chtěli po zavedení prvního centra vytipovat několik míst o kterých víme že se v nich mycí centrum výborně uживí a rozšířit naše působení do dalších míst, čímž bychom částečně eliminovali vstup nové konkurence na trh.

Zpětná konkurence

Mezi potencionálními zákazníky by se dalo vytipovat pár hráčů na trhu autodopravců, kteří by to mohli po naší realizaci zkusit také na sebe, ale tato situace není moc

pravděpodobná, neboť tím, že jsou z okolí už náklady šetří tím, že myčka k nim bude blíž a můžeme pro ně nastavit i speciální množstevní slevy.

Dopředná konkurence

Jelikož naši dodavatelé jsou z Finska a Itálie a snaží se prodat svůj produkt, vstupem na trh by jen poštvali proti sobě odběratele, kteří by následně dali přednost druhému dodavateli. Tímto si myslím, že taková situace není pravděpodobná.

Konkurence substitutů

Jak jsem již zmiňoval v dnešní době je zásadní pro dopravce provádět vnitřní mytí zásadně na certifikovaných myčkách, které mohou vydávat ECD. Ostatní centra na vnitřní mytí jsou pro ně k ničemu. Hrozbou mohou být myčky, které se soustředí na vnější mytí, které certifikované být nemusí, avšak naše centrum se soustředí zejména na vnitřní mytí, které substitut nyní de facto nemá.

3.2.3 SWOT – Analýza vnitřního prostředí

Níže zanalyzuji společnost dle nástroje SWOT.

Silné stránky

- Fungující zázemí prosperující firmy
- Určitý objem zakázek zaručený mateřskou firmou
- Certifikace zaručující jistou výjimečnost na trhu
- Blízkost hranic s Rakouskem
- Použití nejnovějších technologií
- Žijeme v ekonomické prosperitě
- Znalost trhu z „druhé strany“
- Skutečná kontrola kvality

Slabé stránky

- Nováčci na trhu
- Nízká nezaměstnanost
- Možnost ekonomické krize
- Žádné zkušenosti s dodavateli
- Žádné zkušenosti s technologiemi – servis, skutečné náklady, apod.

Příležitosti

- Nová technologie
- Získání nových investic - Dotace (?)
- Snadnější financování v současné době
- Nízká konkurence v okolí
- Vinařský průmysl v okolí (cisterny)
- Vyjednání lepších cen u dodavatelů
- Spolupráce s novými společnostmi
- Tlak na zvyšující se nároky na čistotu

Hrozby

- Změna legislativy
- Technologický vývoj
- Zvýšení konkurence
- Zvýšení nákladů
- Poruchovost
- Nedostatek pracovní síly

4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

4.1 Popis záměru

Jedná se o podnikatelský záměr vystavení certifikované myčky pro nákladní vozidla. Certifikovaných myček je v ČR pouze devět z toho jen jedna na Moravě (Střelice u Brna). Že je mycí centrum certifikované znamená, že jest členem EFTCO – European Federation of Tank Cleaning Organisations, s kterou v ČR spolupracuje CACS – Česká asociace čistících stanic. Certifikát neznamena jen nálepku na dveře, jedná se hlavně o ECD (EFTCO Cleaning Document) bez kterého je dopravcům mytí mezi jednotlivými nakládky k ničemu, jelikož většina podniků, ať už chemických nebo potravinářských, nenaloží svůj produkt nebo komoditu do návěsu o kterém neví co vezl poslední tři přepravy nebo pokud u sebe řidič nemá ECD od čištění bezprostředně před nakládkou. ECD mohou vydávat jen certifikované myčky a i když návěs vyčistíte naprosto dokonale, bez ECD jako by mytí ani neproběhlo. Podmínky, které jsou nutné dodržet pro získání takového certifikátu popíší později. Mycí centrum se tedy bude specializovat jak na mytí vnější, tak i mytí vnitřní pro sklopné návěsy, návěsy s posuvnými podlahy ale také pro cisterny. Plánuji výstavbu tří mycích stání:

1. Stání - Na tomto stání se bude provádět vnější mytí jakýchkoliv druhů návěsů a mytí vnitřní pro návěsy sklopné a s posuvnými podlahami. Jedná se o portálovou mycí linku se speciálním oscilujícím tlakovým mytím o tlaku 70 barů pro dokonalé vnější vyčištění jsou zde zabudovány tři kartáče s elektronickou regulací tlaku, které pomáhají s bezchybným vyčištěním vozidla. Vnitřní mytí zaručí pět rotačních tlakových hlav. Součástí myčky budou také tlakové pistole pro ruční předmytí/domytí.
2. Stání – Druhé stání bude připraveno pro vnitřní mytí potravinových cisteren a nádrží a to pomocí pěti rotujících mycích hlav. Součástí budou také manuální trysky a sušící zařízení.

3. Stání – Poslední stání bude nachystané na instalaci technologie pro mytí chemických cisteren a nádrží a také pro mytí vozidel přepravujících ADR.

Pro výstavbu mycích stání je potřeba biologická, v případě třetího stání také chemická čistička vody, avšak ta již bude nachystána s výstavbou biologické čističky, která se bude nacházet pod mycím centrem. Při stavbě musím také počítat s výstavbou kanceláře, sociálních prostor, technologických místností a skladu.

Mycí centrum chci vybudovat v areálu firmy Vapas, a.s. kde v okruhu jednoho kilometru sídlí tři další společnosti zabývající se nákladní dopravou. Navíc se sídlo nachází na místě mnoha zajímavých výrobních podniků, které při nakládce vyžadují EDC. Zásadní informací jest, že jen od firmy Vapas projede denně myčkou 8(!) aut, jenž bude potřeba vnitřně vyčistit s certifikátem ECD.

Dále bych pro mateřskou firmu ušetřil nejen mnoho zbytečně najetých kilometrů do mycího centra ve Střelicích u Brna ale i času. Jelikož s certifikovanou myčkou na pozemku firmy Vapas je možnost v rámci pravidelné kontroly gum, návěsu, destiček, tahače apod. provést i certifikované mytí mimo pracovní dobu řidičů, a ušetřit tím jak najeté kilometry, tak zdržení na myčce, které je vždy v rozmezí hodin, což stojí výkon řidiče, tedy i peníze. Vybudování mycího centra neoddiskutovatelně vytvoří další přidanou hodnotou pro firmu Vapas, a.s..

Nebudu však cílit jen na mateřskou firmu, nacházím se ve vinařském a zemědělském prostředí, ve kterém se pohybuje mnoho nejen sklopných návěsů přepravujících zemědělské komodity, ale i cisteren které zde operují s vínem, mlékem, apod.. Dále se v okolí nachází několik podniků evropské úrovně. Za zmínku stojí například Fosfa a.s., jenž je největším zpracovatelem žlutého fosforu v Evropě.

Pro personál počítám již při stavbě s kvalitně zpracovaným zázemím pro odpočinek, nadále se sociálním zařízením a sprchami, abych dopřál zaměstnancům maximální pohodlí a soustředění na pracovní výkon.

Právní forma podniku bude společnost s ručením omezeným.

4.1.1 Hlavní cíle

Níže popíši hlavní cíle projektu.

Krátkodobé – do 1 roku:

1. získání Certifikátu EFTCO
2. vytvoření stálého okruhu zákazníků
3. vytvořit kvalitní a spolehlivý personální kolektiv
4. čerpat vodu a energii produktivně
5. neprodleně nastavit mytí dle norem EU, které v ČR nefunguje
6. udržovat vysoký standart kvality
7. najít potencionální zákazníky na ADR čištění
8. vyjednat smlouvy s DKV a EuroWag pro karetní platbu

Dlouhodobé – do 5 let:

1. vytvoření dlouhodobě stabilního a prosperujícího podniku
2. zapsání se do povědomí zákazníků prostřednictvím budování kvalitní image
3. zajištění stabilních zisků
4. rozšíření mojí platformy do míst, které díky mojí zkušenosti na trhu autodopravců vím, že je podceněné

4.2 Technologie projektu

Níže zmíním technologie, jenž budou použity pro vybavení mycího centra. Jedná se o informace z nejlepších nabídek které nám byly předloženy od výrobců, popřípadě dodavatelů.

4.2.1 Čistička vody

ÚDAJE K PROJEKTU

Typologie vod a příslušná spotřeba

Zařízení bude dimenzováno tak, aby mohlo zpracovávat až 50 m³/den odpadních vod, vytvořených po vnitřním a vnějším mytí cisteren, použitých pro přepravu chemických a potravinářských výrobků.

Požadovaná kvalita při vypouštění vod

Čistící zařízení, které je předmětem této nabídky, je schopno zaručit, že vyčištěná odpadní voda bude kvalitativně v souladu s ustanoveními platných předpisů o ochraně před znečištěním a zejména legislativní vyhláškou č. 152 ze dne 03/04/06.

4.2.2 Vnější mytí

Myčka autobusů a nákladních automobilů Tammermatic Rainbow ULTIMA AX600

S touto tří kartáčovou portálovou mycí linkou ULTIMA mohou být umývány plně automaticky:

- osobní automobily
- dodávky
- dodávky s přívěsem
- autobusy
- autobusy se zrcadly vpředu
- nákladní automobily
- nákladní automobily s přívěsem
- tahače
- valníky



Obrázek 4 Portálové mytí, zdroj Tammermatic

a to různých délek, do výšky až 4,50 m a do šířky 2,60 m (standardní mycí výška je do 4,20 m)

Mycí linka Tammermatic Rainbow ULTIMA (nejvyspělejší portálová mycí linka pro užitková vozidla na světě) je špičkovým modelem mycí linky Tammermatic pro nákladní vozidla. Firma Tammermatic je známá již více než 45 let jako vedoucí firma v technických inovacích u mycích linek, a je také s více než 4.000 prodaných mycích linek pro užitková vozidla největším světovým výrobcem mycích linek pro nákladní automobily. Díky tomu, že mycí linky jsou testovány ve Skandinávii v extrémních podmínkách a na silně znečištěných vozidlech je dosaženo špičkové kvality mytí.

Výhodou mycích linek Tammermatic jsou také nízké provozní náklady díky použití kvalitních komponentů a materiálů, vysoká kvality mytí a nejdelší životnost (až 25 let).v

Mycí linka Tammermatic Rainbow Ultima je také unikátní díky speciálnímu oscilujícímu tlakovému mytí 70 barů (světový patent). Toto unikátní tlakové mytí zajišťuje absolutně nejvyšší kvalitu tlakového mytí pro cisterny, požární vozidla, speciální vozidla, traktory a stavební stroje. V tomto špičkovém provedení umožňuje i kompletní bezkartáčové tlakové mytí.

Průběh mytí

Samostatně jezdící portál se pohybuje plně automaticky na kolejnicích kolem stojícího vozu dopředu a dozadu. Mycí linkou Rainbow ULTIMA mohou být umývány všechny druhy automobilů, jak již bylo výše napsáno. Rychlost posuvu portálu je standardně 6 m/min.

Boční kartáče myjí přední, boční a zadní partie vozu při pohybu portálu dopředu a dozadu. Překrytí středu při mytí přední a zadní části umožňuje optimální mytí (nezůstává žádná část vozu neumyta). Horní kartáč myje dle kontur vozu přední, střešní a zadní část vozu při pohybu portálu dopředu a dozadu.

Automatická elektronická regulace přítlaků kartáčů je optimalizována pro maximálně efektivní a šetrné mytí. Vozidlo se umývá odpředu dozadu a při zpětném chodu zařízení pojistná funkce zabraňuje zajetí střešního kartáče pod spoiler.

Při jízdě vpřed je do mycí vody dávkován šampon a při jízdě dozadu je dávkován vosk a to pomocí velmi přesných dávkovacích čerpadel. Pomocí ovládacího terminálu je možné volit mycí programy popřípadě ovlivňovat průběh mytí.

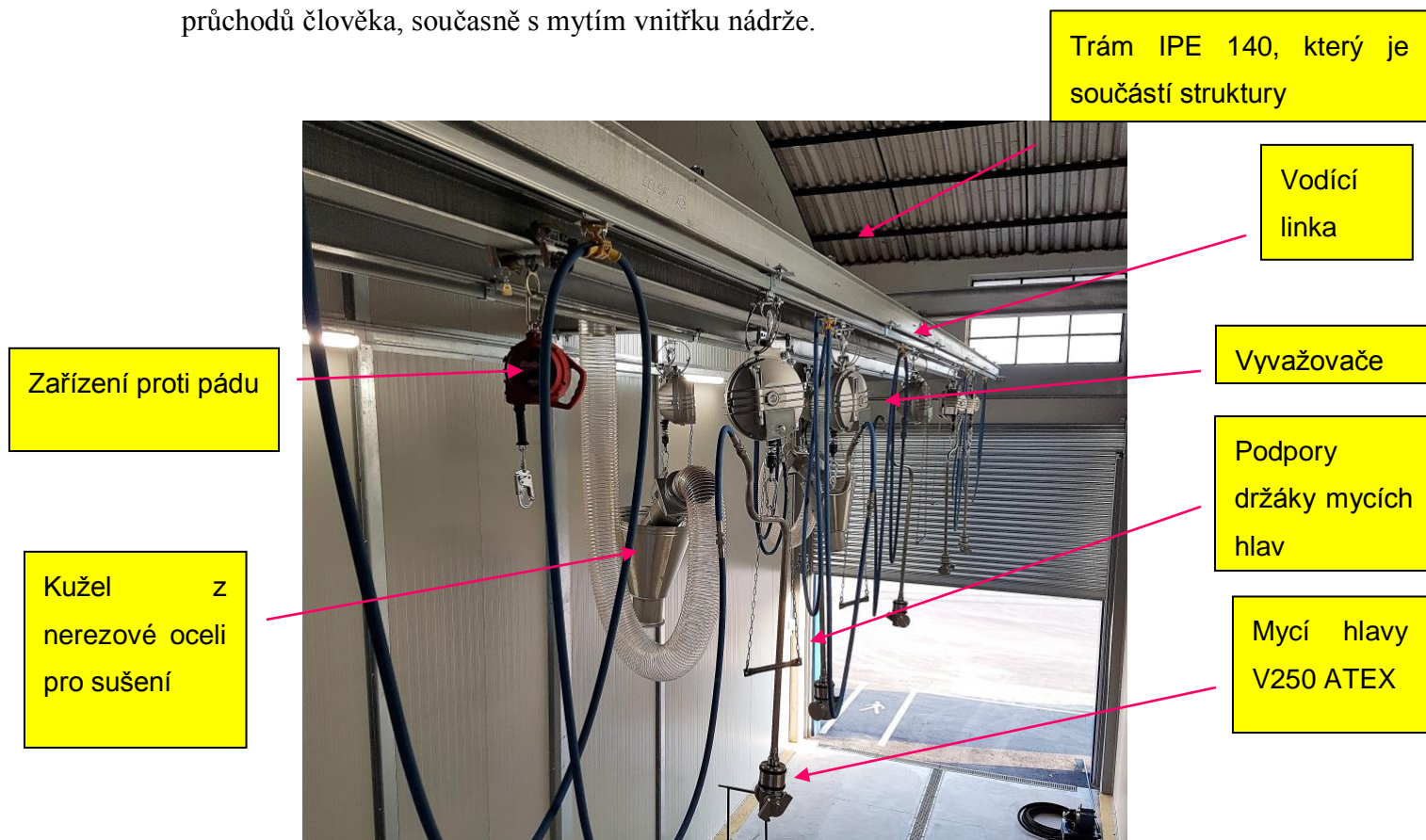
4.2.3 Vnitřní mytí

POPIS

Na posuvné lince, kterou budeme připevňovat ke konstrukci, kterou připravíte, umístíme pět rotujících mycích hlav, model V 250 ATEX EX 1GD c IIB T4, fungující pouze v návaznosti na reakci vody vycházející z trysek

Otáčející se mycí hlavy, jak požaduje evropská asociace EFTCO, jsou vyrobeny výhradně z nerezové oceli 316 a díky dvojitému pohybu zaručují dokonalé čištění nádrže v každém bodě.

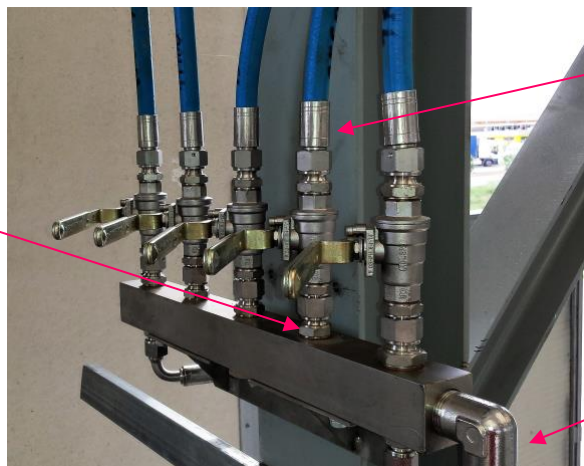
Pro jejich správné umístění v cisterně budou rotující mycí hlavy dodány se speciálním držákem z ušlechtilé oceli 316, který také umožňuje čištění vnitřní části poklopu, průchodů člověka, současně s mytím vnitřku nádrže.



Obrázek 5 Vnitřní mytí, zdroj Italy wash

Kolektor bude doplněn pěti záchytnými ventily z nerezové oceli, jeden pro každou mycí hlavu.

Kolektor z nerezuna
vysoký tlak



K mycím hlavám

Od generátoru teplé
vody pod tlakem s
nerez trubkou 1"

Obrázek 6 Ventily, zdroj Italy wash

Srdcem této realizace je tepelná a čerpací stanice, která je navržena tak, aby byla schopna zaručit všechny mycí operace současně, které budou zařízení schopno provozovat.

Primární zdroj energie pro výrobu páry, která má být použita k ohřevu vody k mytí a její použití, bude zajištěn vysoce účinným kotlem, schopným dodávat 2000 kg/h páry při průměrném tlaku 8bar, odpovídající 185 °C.



Obrázek 7 Kotel, zdroj Italy wash

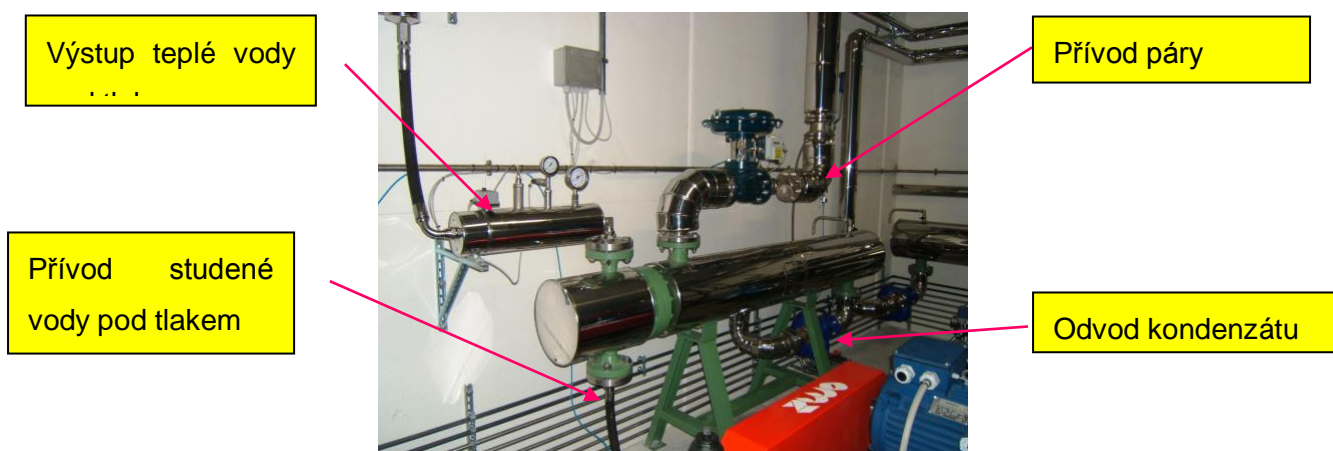
Kotel je serpentinového typu rychlé výroby, který bude dodaný s evropskou certifikací 2014/68/EU, PED, včetně plynového hořáku, elektrické rozvodné skříně a všemi bezpečnostními a regulačními systémy stanovenými evropskou legislativou.

Vzhledem k tomu, že celé zařízení bude pracovat se změkčenou vodou, bude dodán změkčovač vody schopný uspokojit energetické potřeby kotle i výměníku.

Změkčovač odešle upravenou vodu do nádrže o objemu 2000 litrů z nerezové oceli, ze které bude napájen parní kotel, do druhé nádrže o objemu 3 000 litrů, ze které se bude napájet soustava čerpadel.

Výroba horké vody pro vnitřní mytí cisteren se proto, jak již bylo uvedeno, bude provádět díky použití tepelného výměníku s následujícími konstrukčními charakteristikami.

- plášť a čelo z Fe 410.1 Kw
- kroužky a trubkovnice z FE 510.2 Kw
- kleště z ASTM A 106
- příruby z ASTM A 105
- trubky svazku trubek z Fe 35.2



Obrázek 8 Rozvod vody, zdroj Italy wash

Totéž bude doplněno o následující bezpečnostní a kontrolní komponenty.

- manometr s kohoutkem
- termometr
- pneumatický ukazatel/regulátor teploty s činností v proporci, včetně sondy a vlásečnice, se stupněm regulace 0-120°C.
- redukční filtr pro řídicí vzduch, doplněný manometrem
- regulační ventil typu PN16 pro průtok páry kompletní s pneumatickým servomotorem se elektromagnetickým ventilem pro stlačený vzduch třicestného
- bezpečnostní ventil z AISI, na straně vody
- bezpečnostní termostat s manuálním opětovným nastavením
- ventil zadržení s nerezovým diskem PN160 mezi tělem výměníku a regulačním ventilem páry
- plovákový odvod kondenzátu
- ukazatel průtoku kondenzátu
- uzavírací ventil potrubí kondenzátu
- tepelný potenciál 720.000 Kcal/h
- kapacita za minutu 170 litrů
- pracovní tlak 120 bar
- navrhovaný tlak 170 bar
- maximální teplota 90°C
- maximální tepelný skok 70°C
- minimální tlak páry 6 bar
- tlak dle projektu, strana páry 12 bar
- certifikace PED

Výsledný kondenzát z výměníku bude shromažďován a odeslán do vnitřku nádrže o objemu 2000 litrů popsané výše, umístěné v napájení kotle.

S tímto uspořádáním budeme mít jistotu úplného využití kotle, kilokalorického výkonu, bez jakéhokoliv plýtvání energií.

Výše uvedený výměník bude naproti tomu napájen ze strany vody jednotkou čerpadel s následujícími charakteristikami:

Model IP-F 170/110 schopný dodávat 170 litrů vody za minutu při tlaku 110 bar, skládající se:

- keramické čerpadlo a písty
- elektrický třífázový motor 50 Hp řízený frekvenčním měničem
- odstředivé samočinné čerpadlo
- zařízení totálního zastavení všech funkcí, v případě nedostatku vody z napájení
- bezpečnostní ventil maximálního tlaku
- manometr
- ovládací panel s pomocným napájecím obvodem 24V Připraveno pro dálkové ovládání všech funkcí.

Na hlavním elektrickém panelu, instalovaném v ovládacím panelu, přes panel s dotykovou obrazovkou, bude možné vložit řadu programů, pro jednotlivé produkty a vyvolat je a upravovat podle potřeb, a to jak z panelu obecného rámce, tak z požadavků umístěných v operačním prostoru.

Programový systém vytvoří soubor v CSV, který může náš specialista na Software použít pro přenesení všech dat do našeho systému řízení.

Tímto způsobem, s použitím výše zmíněného souboru, bude náš softwarový specialista schopen na našem operačním systému generovat:

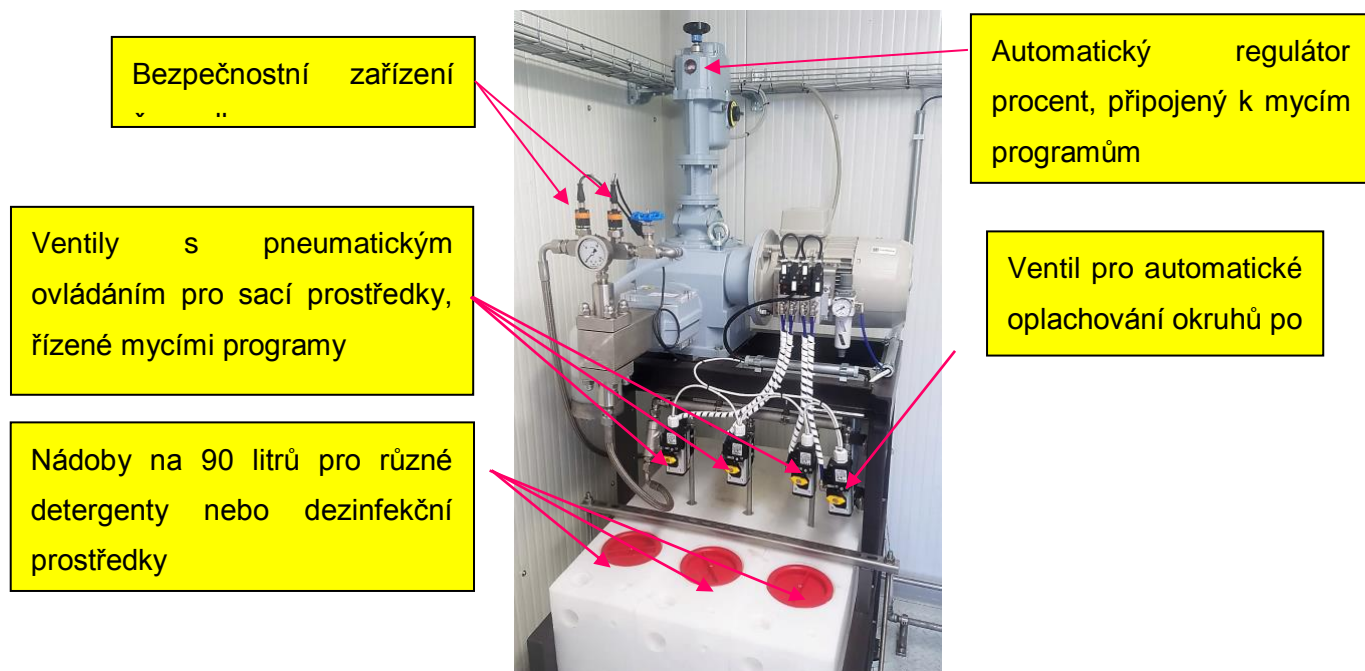
- historie mytí, kterou nyní vyžaduje EFTCO, pro sledovatelnost cisterny
- získat provozní náklady každého jednotlivého zásahu
- připravit certifikát mytí

Kromě toho bude elektrický panel pro správu systému připojen na internetovou linku, kterou umístíme do prostoru čerpadel, aby byla zajištěna teleasistence z kanceláře výrobce.

Výše popsaná soustava bude namontována na základnu zhotovenou z robustní konstrukce a dále namontován na antivibrační podložky.

Jak dříve naznačeno, skupina čerpadel bude napájena z 3 000 litrové zásobní nádrže změkčené vody, která bude také schopna zásobovat druhou skupinu pro druhou linku.

Pro aditivaci detergentních látek budeme instalovat vysokotlaké dávkovací čerpadlo, vyrobené výhradně z nerezové oceli 316, schopné přidávat aditiva s vodou do potrubí pod tlakem na výstupu výměníku, dle nastavitelného procenta čisticího prostředku, maximálně 2%.



Obrázek 9 Dávkovací čerpadlo, zdroj Italy wash

Čerpadlo je navrženo tak, aby po každém sání nasávalo 3 různé produkty s automatickým oplachovacím systémem. Operace pro výběr mycího prostředku, doba použití a relativní

procenta budou řízeny mycími programy. Z tepelné centrály budeme také pouštět páru do linky z nerezové oceli pro její přímé použití, na mycích mycích linkách, se dvěma uzavíracími ventily z nerezové oceli, doplněnou gumovou trubicí o délce 10 m, umístěné v horní části a jeden ve spodní části zařízení.

Ovládání všech funkcí užitečných pro provádění mytí bude umožněno působením na dálkový ovládací panel, který umístíme na obslužný chodník, v operačním prostoru.

Ústředna dálkového ovládání bude dodána včetně:

- rozhraní se strojním panelem jednotky pro výrobu teplé vody
- kontrolka připojení
- nouzové tlačítko pro zastavení všech funkcí.
- mycí systém může být připojen, na základě svolení, přes internet, s centrálou pro pomoc při mytí a diagnostice jakýchkoli anomálií.
- Mycí linka bude také vybavena bezpečnostním zařízením “proti pádu”, vhodně certifikovanou.

Po instalaci bude systém certifikován podle evropské směrnice 2014/68 / EU jedním z notifikovaných subjektů.

4.3 Certifikace

V této kapitole přiblížím co je potřeba splnit pro udělení certifikátu EFTC0, který je stěžejní pro chod mycího centra.

4.3.1 CACS (EFTCO)

Řádným členem Asociace mohou být majitelé a provozovatelé čistících stanic, kteří splňují národní legislativní podmínky v oblastech bezpečnosti práce a životního prostředí (ochrana vod a ovzduší) a mají platné hodnocení SQAS (Systém hodnocení bezpečnosti a kvality), při kterém dosáhli hodnocení minimálně 65%.

4.3.2 SQAS

Vlastní posouzení organizace na SQAS provádí posuzovatel, který používá dotazník, který je volně dostupný na webových stránkách Evropského svazu chemického průmyslu □ CEFIC □: www.sqas.org.

Otázky v dotazníku jsou sestaveny z požadavků ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ADR/RID a zkušeností a technických požadavků na vlastní čistící zařízení. Všechny otázky jsou postaveny tak, aby byla možnost odpovědi ano/ne. Přičemž ano jsou při vyhodnocení dotazníku plusové body, které na konci posouzení objektivně ukáží, jak na tom posuzovaná organizace v současné chvíli je.

4.4 Analýza rizik

V analýze rizik budu vycházet z analýz, které jsem provedl při hodnocení současného stavu podniku. A tedy ze SLEPTE analýzy, analýzy pěti sil a SWOT analýzy.

4.5 Financování

V této kapitole nastíním jak budu svůj projekt financovat.

4.5.1 Investiční úvěr

Úvěr je určen pro financování našeho záměru na výstavbu mycí linky v Hrušovanech nad Jevišovkou. Celková výše investičního záměru je 23 000 000,- Kč. Z této výše banka požaduje úhradu z vlastních zdrojů 10% z celkových investičních nákladů, tj. 2 300 000,- Kč. Zbývajících část hrazena z poskytnutého úvěru.

Vybíral jsem z několika nabídek, ale nabídku od firmy Moneta, a.s., jsem vybral neboť byla ze všech ostatních nabídek ta nejlepší.

4.5.2 Vlastní zdroje

Jak jsem již uvedl výše z vlastních zdrojů budu muset vytáhnout 10%, tudíž 2 300 000 Kč. S čímž je firma ochotná do projektu vstoupit.

Níže uvedená tabulka je aktuální nabídka od bankéře z Moneta Money Bank, a.s.

Klient:	Vapas, a.s.
Věřitel:	
Výše úvěru:	20 700 000 Kč.
Měna:	CZK
Typ úvěru:	investiční (výstavba nemovitosti – mycí linka)
Splatnost:	92 - 120 měsíců
Splácení:	ve formě pravidelných splátek <i>měsíční splátkový kalendář</i>
Úroková sazba:	individuální úroková sazba indexová nebo fixní Indexovaná, plovoucí sazba: 1M PRIBOR + 2%, aktuální výše 1M PRIBOR je 1,89% Fixní sazba: 4letý FIX – 3,9%
Poplatky:	0,- Kč za žádost; 0,1 % z poskytnuté výše úvěru, min. 5 000,- Kč za uzavření smlouvy (standardně je účtován poplatek 0,5%) <i>✓ poplatky jsou účtovány jednorázově po podpisu Smlouvy</i> 200,- Kč za vedení úvěrového účtu (měsíčně)
Zajištění:	předmět úvěru(nemovitost, blankosměnka s avalem společníka)
Čerpání:	účelové na účty dodavatelů nebo refinancování na běžný účet Klienta
Další ujednání:	platební styk v poměru úvěrová angažovanost u Banky k celkové úvěrové angažovanosti Klienta včetně platebního styku v cizí měně

tabulka 1 Úvěr, zdroj Moneta, a.s.

4.6 Finanční plán

V této kapitole popíši potřebné náklady na realizaci a provoz mycího centra.

4.6.1 Náklady na realizaci

Pro přehlednější výkaz jsem vytvořil jednoduchou tabulku, která je rozepsána níže.

Náklady na realizaci podnikatelského plánu	
Položka	Cena
Technologie	15 509 538 Kč
Stavební práce	7 300 000 Kč
Financování*	814 908 Kč
Suma s financováním	23 624 446 Kč

tabulka 2 Náklady na realizaci, zdroj autor

Technologie

- 1.Stání – 4 070 920 Kč
- 2.Stání – 5 766 120 Kč
- 3.Stání – 0 Kč
- biologická čistička vod s kalovým lisem– 5 672 498 Kč

Stavební práce

- hala včetně kanceláří, skladů, apod. (24mx26mx8m) – 6 500 000 Kč
- biologická čistička vod – 800 000 Kč

Financování*

úroky a poplatky z úvěru – 814 908 Kč

Celkové náklady na realizaci činí 22 809 538 Kč.

4.6.2 Náklady na provoz

Pro přehlednější výkaz jsem vytvořil jednoduchou tabulku, která je rozepsána níže.

Náklady na provoz podnikatelského plánu			
Náklady	Jedno umytí	Měsíčně (24 dní)	Ročně
Voda	62,00 Kč	22 320 Kč	267 840 Kč
Plyn	226,70 Kč	81 612 Kč	979 344 Kč
Elektřina	35,36 Kč	12 730 Kč	152 755 Kč
Materiál	306,00 Kč	110 160 Kč	1 321 920 Kč
Úklid	0,20 Kč	72 Kč	864 Kč
Pracovní síla	26,00 Kč	63 040 Kč	756 480 Kč
Celkové náklady	656,26 Kč	289 934 Kč	3 479 203 Kč

tabulka 3 Náklady na provoz, zdroj autor

Při nákladech počítáme s objemem patnácti mytí denně a provozem pondělí až pátek. Od toho se odvíjí i náklady na den, potažmo rok.

Spotřeba vody

Předpokládejme pro tento výpočet a pro následující výpočty průměrný čas mytí jedné cisterny 13 minut.

Jelikož se jedná o stroj s průtokem 170 litrů za minutu, který současně provozuje pět mycích hlav, vychází nám, že pro mytí jedné cisterny, je potřeba $170 \times 13 = 2,210$ litrů vody, což je 2,21 m³.

cena vody v Hrušovanech n. Jev.: 28 Kč/m³

Tedy: $28 \times 2,21 = 62$ Kč za jedno mytí

Spotřeba páry k ohřevu výše uvedené vody na teplotu 90 ° C

Kubický metr páry, rovný 1 kg, vyvine 490 kcal.

Za předpokladu, že teplota přiváděné vody, bráno v úvahu opětovné použití kondenzátů, (minimálně) 30 stupňů, aby voda měla teplotu 90 ° C, musíme vyrábět energii, která je schopna umožnit tepelný skok (Δt) 60 ° C. ° C

Pro výše uvedené potřebujeme: $60 (\Delta t) \times 2,210$ (litry potřebné k mytí nádrže) = 132,600 Kcal.

Tedy: $132.600 : 490 = 272$ Kg páry.

Nepočítáme vodu nezbytnou pro výrobu výše uvedené páry, protože se získá ve formě kondenzace.

Pro vyrobení 272 Kg páry, kotelná spotřebuje 272×600 (pevné číslo) = 163.200 Kcal

Jelikož máme plynové spalování a s vědomím, že m³ zemního plynu vyvíjí 8,550 kcal, aby se vyrobilo množství energie nezbytné pro kotel, je potřeba:

163.200 kcal potřebných: 8.550 (kcal na m³ přírodního plynu) = 19,08 m³ plynu na každou umytou cisternu.

Cena plynu: 11,88 Kč/m³

Takže $19,08 \times 11,88 = 226,7$ Kč za jedno umytí.

Spotřeba elektřiny

Motor 50 Hp

Odstředivé čerpadlo : 2,5 Hp

Pomocné a hořáky: 1,5 Hp

Celkem: 54 Hp, odpovídající 41 KW/h a odpovídající 0,68 Kwh/minutu

Proto pro mytí cisterny budeme mít:

13 minut $\times 0,68 = 8,84$ KW/h na cisternu

cena elektřiny: 4Kč/KWh

$8,84 \times 4 = 35,36$ Kč na jedno umytí.

Spotřeba materiálu

Mycí prostředek se používá v průměru po dobu dvou minut v průměrném procentu 1%.

Pokud vezmeme v úvahu 1% minimálního průtoku čerpadla (170), při 1%, je to 1,7 litrů mycího prostředku za minutu použití dávkovacího čerpadla, takže po dobu dvou minut to bude 3,4 litru na jedno mytí.

Průměrné náklady na mycí prostředky: 90 Kč/litr

$90 \times 3,4 = 306$ Kč na jedno umytí

Náklady na čistotu

Podle informací společností vyrábějících zařízení, činí průměrné náklady na depuraci 0,08925 Kč za litr.

Proto budou náklady na depuraci na jednu cisternu:

$0,08925 \times 2.210 = 0,2$ Kč za umytí

Pracovní síla

Zařízení výše popsané potřebuje:

Osobu provádějící mytí a vedoucího zaměstnance, který se v rámci různých firemních úkolů bude starat o chod mycího centra a byrokratické záležitosti

Náklady na vedoucího zaměstnance – 480 000 Kč/ročně

$480\,000 : 251$ (pracovních dní v roce) = 1913 Kč/den

Náklady na umyvače – 120 Kč/hodina

Náklady na jedno mytí = $120/60 \times 12$ minut = 26 Kč náklady na jedno umytí.

Celkové náklady na jedno mytí rovnají se 656,26 Kč. Měsíční náklady jsou 289 934 Kč a náklady na jeden rok jsou rovny 3 479 203 Kč.

4.6.3 Fixní náklady

Fixní náklady jsou popsány v tabulce níže.

Fixní náklady		
<i>Položka</i>	<i>Měsíční</i>	<i>roční</i>
Splátka úvěru	224 113 Kč	2 689 356 Kč
Vytápění	11 667 Kč	140 004 Kč
Elektřina	2 500 Kč	30 000 Kč
Odpisy	55 573 Kč	666 876 Kč
Fixní mzda vedoucího pracovníka	40 000 Kč	480 000 Kč
Celkové fixní náklady	333 853 Kč	4 006 236 Kč

tabulka 4 Fixní náklady, zdroj autor

Celkové fixní náklady jsou 333 853 Kč měsíčně.

4.6.4 Variabilní náklady

Variabilní náklady jsou popsány v tabulce níže.

Variabilní náklady		
<i>Položka</i>	<i>Měsíční</i>	<i>Roční</i>
Přímé mzdy	8 640,00 Kč	103 680,00 Kč
Přímé energie	116 733,60 Kč	1 400 803,20 Kč
Materiál	110 160,00 Kč	1 321 920,00 Kč
Celkové variabilní náklady	235 533,60 Kč	2 826 403,20 Kč

tabulka 5 Variabilní náklady, zdroj autor

Celkové variabilní náklady jsou 235 534 Kč měsíčně.

4.6.5 Tržby

V této kapitole provedu výpočty k zjištění plánovaných tržeb při objemu služeb, který odhaduji po důkladné analýze výše.

Služby a ceník

V následujících odstavcích popíši to zásadní co je třeba vědet o službách a cenách za jejich provedení. Služby se dělí na dvě hlavní kategorie kterými jsou vnitřní a vnější mytí.

Vnější mytí

Pro vnější mytí bude připraveno první stání, které může být využito jak pro čištění vnější, tak i vnitřní na které se zejména budeme specializovat. Orientační ceny viz. tabulka níže.(ceny jsou bez DPH)

Vnější mytí		
<i>Typ vozidla</i>	<i>Základní mytí (šampón + vosk)</i>	<i>Aktivní pěna</i>
Autobus	800,00 Kč	200,00 Kč
Tahač	700,00 Kč	200,00 Kč
Návěs	750,00 Kč	350,00 Kč
Cisterna	1 200,00 Kč	350,00 Kč

tabulka 6 Vnější mytí, zdroj autor

Vnitřní mytí

Vnitřní mytí nejčastěji probíhá u návěsů které vozí volně ložené zboží (rýže, pšenice, mléko, nafta, apod.) a kvůli dodržování hygienických norem je třeba návěsy mýt mezi nakládkami různého zboží. Vnitřní mytí můžeme dělit dle:

Typu návěsu

Cisterny – Právě cisterny jsou to na co se myčky tohoto typu zaměřují, neboť je potřeba je čistit takřka po každé přepravě a díky tomu že cisterny vyžadují složitější technologii pro důkladné vyčištění jsou i ceny za vnitřní mytí vyšší než je tomu u klasických návěsů, ikdyž náklady se nemění, neboť budeme používat na oba typy stejnou technologii.

Ostaní – Do této skupiny spadají zejména sklopné návěsy a návěsy s posuvnou podlahou.

Druhu přepravovaného zboží

Kapalné – Kapalné zboží se dá přepravovat jen v cisternách a ceny za čištění po tomto druhu zboží jsou nejvyšší. Můžeme jej ještě dělit na kategorie, dle náročnosti na čištění:

- I.kategorie(víno, ocet, smetana,..)
- II.kategorie (hořčice, tekutý cukr, kukuřice)
- ostatní (palmový olej, lecitin, kal,..)

Pevné/sypké – Pevné/Sypké zboží je možné přepravovat (dle druhu) jak v cisternách tak v klasických návěsech. Můžeme je také dělit na kategorie, dle náročnosti čištění na:

- I.kategorie (cukr, rýže, soda, pšenice, sója,..)
- II.kategorie (hlína, kaolín, kakao, křemen,..)
- ostatní (cement, hořčík, uhlí, fosfor,..)

Vnitřní mytí - Kapaliny	
<i>Kategorie</i>	<i>Cena</i>
I. Kategorie	2 500,00 Kč
II. Kategorie	3 200,00 Kč
III. Kategorie	3500 Kč - 5200 Kč

tabulka 7 Mytí kapalin, zdroj autor

Vnitřní mytí - Pevné/Sypké materiály	
<i>Kategorie</i>	<i>Cena</i>
I. Kategorie	1 800,00 Kč
II. Kategorie	2 000,00 Kč
III. Kategorie	2500 Kč - 3200 Kč

tabulka 8 Mytí sypkých materiálů, zdroj autor

(ceny jsou bez DPH)

4.6.6 Bod zvratu

Níže propočítám bod zvratu.

Cena za mytí

Průměrná fakturace za vnitřní mytí 2700 Kč.

Rozdíl mezi variabilním nákladem a cenou je $(2700 - 656,26) = 2043,74$ Kč.

Výpočet

- Fixní náklady = 333 853 Kč / měsíc
- Variabilní náklady = 656,26 Kč / mytí
- Cena služby = 2 700 Kč

Bod zvratu nastane když se náklady rovnají tržbám, tedy:

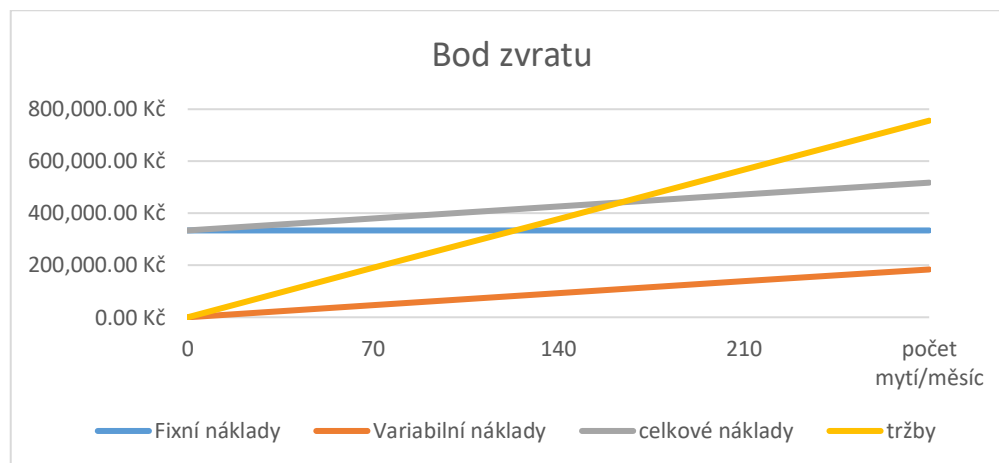
$$TC = T$$

$$Q = FN / (p - vn) \text{ tedy } Q = 333\,853 / 2\,043,74$$

$$Q = 163,4 \text{ mytí / měsíčně}$$

Bod zvratu při nastavených splátkách finančního úvěru na 8 let nastane při měsíčních tržbách rovných 441 055 Kč. Což je 163,4 mytí měsíčně.

Myčka je dimenzována tak, že při provozu dvou stání je schopna v průměru umýt 6 aut, tj. 48 aut denně. Při reálném scénáři vyřízení myčky dvaceti mytími denně jsou tedy tržby 54 000 Kč, což by se rovnalo zisku 26 964 Kč denně, při provozu pondělí až sobota (24 dní). Tj, zisk 647 136 Kč / měsíčně a to uvažujeme o průměrné ceně mytí, složitější mytí s sebou nesou vyšší procento zisku.



Graf 4 Bod zvratu, zdroj autor

4.6.7 Doba návratnosti

V prvním roce počítám s variantou, že bychom denně provedli 10 mytí s provozem od pondělí do pátku, zisk se tedy rovna 1 522 585 Kč, v dalším roce když už budeme v povědomí zákazníků počítám s denním objemem 15 mytí, díky tomu se naše zisky zvýší o více než 35%. Pro následující roky počítám s objemem služeb 20 mytí/den pro který by náš zisk vzrostl na 6 290 222 Kč.

S tímto reálným scénářem je doba návratnosti investice 5 let.

Rok	1	2	3	4	5
Fixní náklady	4 006 236 Kč	4 006 236 Kč	4 006 236 Kč	4 006 236 Kč	4 006 236 Kč
Variabilní náklady	1 890 029 Kč	2 835 043 Kč	3 780 058 Kč	3 780 058 Kč	3 780 058 Kč
Tržby	7 776 000 Kč	11 664 000 Kč	15 552 000 Kč	15 552 000 Kč	15 552 000 Kč
EBT	1 879 735 Kč	4 822 721 Kč	7 765 706 Kč	7 765 706 Kč	7 765 706 Kč
Daň	357 150 Kč	916 317 Kč	1 475 484 Kč	1 475 484 Kč	1 475 484 Kč
EAT	1 522 585 Kč	3 906 404 Kč	6 290 222 Kč	6 290 222 Kč	6 290 222 Kč
Celkový zisk	1 522 585,00 Kč	5 428 989 Kč	11 719 211 Kč	18 009 433 Kč	24 299 655 Kč

tabulka 9 Doba návratnosti, zdroj autor

4.6.8 Výnosnost investice

Na určení výnosnosti investice jsem použil nástroj ROI, který bere v potaz vložené investice a průměrné roční zisky.

$$r_I = \frac{4\,859\,931}{23\,624\,446} = 0,21$$

Dle výpočtu vydáme, že výnosnost investice je 21%.

Ukazatel čisté současné hodnoty

Pro výpočet ČSH investice potřebujeme nejprve vědět podnikovou diskontní sazbu, kterou jsem spočítal pomocí WACC na 7,8%. Dále již jen dosadíme do vzorce:

$$\text{ČSHI} = \text{SHCF} - \text{IN} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \text{IN}$$

$$\text{SHCF} = 56\,214\,770 \text{ Kč}$$

$$\text{IN} = 22\,809\,538 \text{ Kč}$$

čistá současná hodnota investice je 33 405 232 Kč.

4.7 Marketingový plán

Níže popíši marketingový plán společnosti.

4.7.1 Marketingový mix 4P

Produkt

Bude nabízeno několik programů v rámci vnějšího i vnitřního mytí. Od jednoduchého mytí po složité chemické/biologické mytí nejrůznějších potřeb. Důraz bude kladen na ekologii a dodržování všech mycích procesů k dosažení bezkonkurenční kvality.

cena (price - P2)

Cena závisí na zvoleném programu čištění a typu vozidla, pokud jde o vnější čištění. Pokud jde o vnitřní čištění cena je odvozena od toho co daný návěs vezl za látku nebo komoditu.

propagace (promotion - P3)

Propagace bude v rámci CACS.cz, jenž je oficiální zastoupení pro certifikované myčky v ČR a také v rámci ČESMAD.cz, jenž je feudamentální informační tok pro veškeré dopravce v rámci ČR.

distribuce (placement - P4)

Blízkost hranic s Rakouskem, mnoho autodopravců v okolí, velký počet výrobních i nevýrobních podniků spojených s dopravou v okolí 80km, sjezd k myčce přímo s hlavní ulice směr Brno - Vídeň.

4.8 Exekutivní souhrn

Jak lze vidět na předchozích stránkách podnikatelský záměr by se rozhodně vyplatilo zrealizovat. Při výpočtech jsem počítal s průměrnou cenou za služby 2700 Kč a kapacita myčky byla využita sotva na polovinu, ale i přes to že by cena za služby i počet služeb mohl být vyšší jsem se dostal k zisku 6 290 222 Kč nejpozději v třetím roce provozu.

Fixní náklady se rovnají 333 853 Kč za měsíc a variabilní náklady máme 656 Kč za mytí. Bod zvratu tedy nastává při 164 mytí za měsíc, což není ani 7 aut denně. Přitom by mycí centrum umožňovalo provést až 48 mytí denně, což v sobě skrývá obrovský potenciál.

Doba návratnosti investice je 5 let přičemž životnost je minimálně dvacet let! Dle hodnocení čisté současné hodnoty jsem se dostal na číslo 33 405 232 Kč. Což při počáteční investici 22 809 538 Kč a využitím centra jak už jsem zmínil sotva na polovinu, je výsledek značící velmi dobrý základ i pro možný prodej po zaběhnutí myčky.

Mycí centrum pro nákladní vozy	
<i>Položka</i>	<i>Předpokládané hodnoty</i>
Počáteční investice	22 809 538 Kč
Provozní náklady	7 786 294 Kč / rok
Tržby	15 552 000 Kč / rok
Zisk po zdanění	6 290 222 Kč / rok
Doba návratnosti	5 let

Navíc díky mycímu centru u areálu firmy Vapas, a.s. vznikne přidaná hodnota i pro mateřskou firmu, neboť návěsy se budou moci čistit i o víkendech v době prostoje a navíc nebude potřeba jezdit do myčky ve Střeliciích (úspora 120 km na jednom autě).

5 ZÁVĚR

V rámci bakalářské práce jsem se zabýval problematikou podnikatelského záměru. Je to problematika velice rozsáhlá neboť v sobě nese od teorie podnikání, přes problematiku financování až po vyhodnocování rizik a výnosnosti podniku. Teoretickou část jsem obsáhl opravdu ze široka, neboť jsem popsal co to vůbec podnik a podnikání znamená. Dále jsem se dostal k typům podnikání, kde jsem vyjmenoval hlavní proudy tohoto odvětví.

Dále jsem se dostal k teorii podnikatelského plánu, kde jsem si poprvé uvědomil, jak zásadní podnikatelský plán pro podniky je a také jak je obsáhlý. Obsahu totiž jak už jsem zmínil výše výběr z mnoha oblastí ekonomiky a managementu a bylo opravdovou výzvou zkusit takový plán vypracovat.

Při řešení praktické části jsem se spoléhal zejména na zdravý úsudek a pomoc zkušenějších byznysmenů, kteří mají s touto problematikou zkušenosti. Jak jsem si mohl zkusit vyžaduje to zejména velké zkušenosti a všeobecný přehled nejen v daném sektoru podnikání. Nakonec jsem se dostal k předpokládanému zisku 6 290 222 Kč, který by měl být generován do tří let. Doba návratnosti investice je pět let při životnosti minimálně dvacet let. Fixní náklady jsou 333 853 Kč a variabilní náklady se rovnají 656 Kč/mytí. Bod zvratu nastává při 164 mytích za den, což není ani 7 aut denně. V plánu počítám s mytím jen dvaceti aut denně, což je jen polovina možného využití myčky.

Jednou z motivačních věcí při psaní této bakalářské práce bylo také to, že se jedná o skutečný projekt, který se dle mých výsledků bude realizovat a budu na něm nést i svůj podíl viny, pokud selže.

6 Seznam použitých zdrojů

1. **VEBER, Jaromír a SRPOVÁ, Jitka.** *Podnikání malé a střední firmy.* Praha : Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4520-6.
2. **SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav.** *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů.* Praha : Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.
3. **SRPOVÁ, Jitka.** *Podnikatelský plán a strategie.* Praha : Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.
4. **NAZARENKO, Anastasiya, Emil, VELINOV a MALÝ, Milan.** *Podnikatelský plán.* [online] Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2018. Podnikatelský plán [online]. cit. 2018-12-09.
5. **Koráb Vojtěch, Režňáková, Mária a Jiří Peterka.** *Podnikatelský plán.* Brno : Computer press, 2007. ISBN 978-80-251-1605-0.
6. **VANĚK, Michal, MIKOLÁŠ, Milan a ŽVÁKOVÁ, Kateřina.** *Evaluation Methods of Swot Analysis / Metody Vyhodnocení Swot Analýzy.* [Časopis] Praha : Sciendo, 2012. GeoScience Engineering [online].
7. **FOTR, Jiří a SOUČEK, Ivan.** *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování.* Praha : Grada, 2005. ISBN 80-247-0939-2.
8. **HRDÝ, Milan a KRECHOVSKÁ, Michaela.** *Podnikové finance v teorii a praxi.* Praha : Wolters Kluwer, 2016. ISBN 978-80-7552-449-2.
9. **KORÁB, Vojtěch a MIHALSKO, Marek.** *Založení a řízení společnosti: společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost.* Brno : Computer press, 2005. ISBN 80-251-0592-X.
10. **URBANČÍKOVÁ, Nataša.** *Tvorba marketingového mixu pre oblasť celoživotného vzdelávania.* . Pardubice : Scientific papers of the University of Pardubice [online], 2003. ISSN 1211-555X.
11. **KORÁB, Vojtěch, REŽŇÁKOVÁ, Mária a PETERKA, Jiří.** *Podnikatelský plán.* Brno : Computer press, 2007. ISBN 978-80-251-1605-0.
12. **SYNEK, Miroslav.** *Podniková ekonomika.* Praha : C H Beck, 2010. ISBN 978-80-740-0336-3.

7 SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Analýza SWOT (6).....	21
Obrázek 2 Marketingový mix (7)	26
Obrázek 3 Hierarchie podniku, zdroj autor	34
Obrázek 4 Portálové mytí, zdroj Tammermatic.....	45
Obrázek 5 Vnitřní mytí, zdroj Italy wash	47
Obrázek 6 Ventily, zdroj Italy wash	48
Obrázek 7 Kotel, zdroj Italy wash	48
Obrázek 9 Rozvod vody, zdroj Italy wash.....	49
Obrázek 10 Dávkovací čerpadlo, zdroj Italy wash	52

8 SEZNAM TABULEK

tabulka 1 Úvěr, zdroj Moneta, a.s.	56
tabulka 2 Náklady na realizace, zdroj autor.....	57
tabulka 3 Náklady na provoz, zdroj autor.....	58
tabulka 4 Fixní náklady, zdroj autor	61
tabulka 5 Variabilní náklady, zdroj autor	61
tabulka 6 Vnější mytí, zdroj autor	62
tabulka 7 Mytí kapalin, zdroj autor.....	64
tabulka 8 Mytí sypkých materiálů, zdroj autor	64
tabulka 9 Doba návratnosti, zdroj autor.....	66

9 SEZNAM PŘÍLOH